つい、そうしてしまう心理学

秘密全在小动作上

让你一眼看透对方心思的“小动作”解码手册！

别管对方嘴上说什么，如果他说着说着就“抱起了胳膊”，表明他对此时的话题感到不满，并进入了防备状态。无意识的“小动作”，就是这样流露内心真实想法。

翻开本书，看心理学家如何通过“小动作”识透人心！



频繁触摸嘴唇：
婴儿时期“吮手指”动作的遗留，此刻内心一定很焦躁。

抚摸头发和脸颊：
目前的话题让自己不安，想寻找安全感。

转笔玩：
对当前话题感到非常无聊，并存心挑刺。

手机短信上瘾：
感到孤独，希望确认自己的存在感。

抱起了胳膊：
对此时的话题感到不满，并进入了防备状态。

入迷地看着镜中自己：
此刻自我意识过强，无法接受他人对自己的负面评价。

[日]深堀元文　著
酸奶　译

江苏文艺出版社



つい、そうしてしまう心理学

秘密全在小动作上



让你一眼看透对方心思的“小动作”解码手册！

别管对方嘴上说什么，如果他说着说着就“抱起了胳膊”，表明他对此时的话题感到不满，并进入了防备状态。无意识的“小动作”，就是这样流露内心真实想法。

翻开本书，看心理学家如何通过“小动作”识透人心！

喜欢不停晃腿的人，基本上都属于抗挫折能力不太强的类型。（第3页）

对经常摆弄自己头发的人来说，不论男女，抚摸他们头部的亲昵行为会起到很好的效果。（第6页）

无论工作场合还是私人场合，想将眼神飘忽不定的人当场说服，请记住这是根本不可能的。（第22页）

完全不注重外表，有可能是因为潜意识中放弃了自己的成长而导致的。（第63页）

诸位男性读者，如果有女性告诉你这些那些和她相关的事情，很有可能只是为了解闷，绝对不要贸然断定“那个女孩对我有意思，她在诱惑我”。（第140页）

说话时噼里啪啦语速很快的人，属于竞争心特别强的类型。那些即使打断别人也要说个不停的人尤其如此。（第158页）

人们无意识地模仿自己崇拜的人，是为了消除被崇拜对象唤起的不安情绪。（第165页）





认准读客熊猫　本本都很畅销
www.dookbook.com




建议上架：畅销书/心灵自助
ISBN 978-7-5399-5146-1
9 787539 951461
定价：24.90元

秘密全在小动作上

让你一眼看透对方心思的“小动作”解码手册！



图书在版编目（CIP）数据

秘密全在小动作上 /（日）深堀元文著；酸奶译

南京：江苏文艺出版社，2012.6

ISBN 978-7-5399-5146-1

Ⅰ.①秘… Ⅱ.①深… ②酸… Ⅲ.①行为—社会心理学 Ⅳ.① C912.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 028761 号

TSUI, SOUSHITE SHIMAU SHINRIGAKU written by Motofumi Fukahori
Copyright © M. Fukahori, 2010
All rights reserved.
Original Japanese edition published by Nippon Jitsugyo Publishing, Tokyo.

This Simplified Chinese edition published by arrangement with
Nippon Jitsugyo Publishing, Tokyo in care of Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo
through Beijing GW Culture Communications Co., Ltd., Beijing.

中文版权 ©2011 上海读客图书有限公司

经授权，上海读客图书有限公司拥有本书的中文（简体）版权

江苏省著作权合同登记号：10-2011-718 号

书　　名 秘密全在小动作上
著　　者（日）深堀元文
译　　者 酸　奶
责任编辑 丁小卉　姚　丽
特约编辑 许姗姗　王唯径
责任监制 刘　巍　江伟明
策　　划 读客图书
版　　权 读客图书
封面设计 读客图书　021-33608311
出版发行 凤凰出版传媒集团
凤凰出版传媒股份有限公司
江苏文艺出版社
集团地址 南京市湖南路 1 号 A 楼，邮编：210009
集团网址 凤凰出版传媒网 http://www.ppm.cn
出版社地址 南京市中央路 165 号，邮编：210009
出版社网址 http://www.jswenyi.com
印　　刷 北京盛兰兄弟印刷装订有限公司
开　　本 880mm × 1230mm 1/32
印　　张 6.75
字　　数 118 千
版　　次 2012 年 8 月第 1 版　2012 年 8 月第 1 次印刷
标准书号 ISBN 978-7-5399-5146-1
定　　价 24.90 元

如有印刷、装订质量问题，请致电 021-33608311（免费更换，邮寄到付）

版权所有，侵权必究

前言

秘密全在小动作上

我们遇到什么高兴的事，会情不自禁地哼起小调。而天气根本不冷的时候我们却缩着脖子走路，刮胡子时还将脸弄伤了，在这种日常生活中的小事上反复出错的情况，则表明我们内心深处有着某种不安和恐惧。

哼小调、缩着脖子……这类很难留心到的“小动作”，有时比语言更能告诉你真相。

再比如，出身名门高校的人，随便谈点什么都会提到自己的母校。这是因为他们出于优越感，不知不觉就这么做了。

由于我是心理医生，和人接触时，特别是对对方进行诊断时，会注重客观地观察——不只是听对方说什么，还会留神对方的身体语言。这样，对方埋得很深的内心活动就会在我眼前渐渐浮现出来。

本书的目的，就是以“客观地观察”为指导原则，发现隐藏在我们的“小动作”背后的心理活动。所以，我在写本书时，第一目标是启发大家捕捉各种日常小动作、小习惯、细微表情、随口聊的话题，从而轻松读懂他人，也更了解自己。并且，基本上本书的每个小节都是各自独立的，大家可以从自己喜欢的任何地方读起。

祝愿大家能从本书中掌握看“小动作”一眼识透人心的要领。因为，只要看清楚了对方的心理，人际关系方面就会变得十分轻松顺利了。

另外，这书也可增强大家对自身的理解。自我意识增强了，对世界的看法也一定会发生改变。此外，我真心希望，本书能够成为大家对心理学更加感兴趣的一个契机。

最后，本书写作期间，在心理学领域造诣很深的作家冈村友之先生，给予了我极大的帮助，在此对他深表感谢。同时也感谢对本书的出版给予过帮助的所有人。

深堀元文

目 录

PART 1 工作场合的小动作

PART 2 社交场合的小动作

PART 3 亲密爱人的小动作

PART 5 思维中的小动作



PART 1

工作场合的小动作

稍微留神对方手的姿势、脚的动作，工作起来更轻松哦！

01

脚的动作，暴露内心真实想法

每一个人的身体动作都是不会说谎的

每个人都能不同程度地控制自己的情绪。比方说，对方激怒了我们，如果我们当场就表现出愤怒、与对方针锋相对的话，有可能会给以后的工作带来麻烦。考虑到这点，我们都会尽量控制自己，不让愤怒体现在言行举止上。

之所以这么做，是因为我们每个人都有身为社会一分子的觉悟。也就是说，一个具备成熟人格的人，懂得在自己的情绪、欲望和社会职责、人际关系之间权衡利弊，选择最合适的处理方式。

也许我们可以不让语言透露自己的真实感情，但面部表情和身体动作却是另外一回事。因为，想完全按照自己的主观想法控制表情和动作是非常难的事情。特别是手脚和眼睛的动作，不仅无法有意识地控制，反而越控制越会背叛自己

的意志，越控制越是表现得不自然。换言之，如果我们注意观察对方的手脚和视线的动静，在某种程度上就可以了解对方的真实感情。

下面我们就一起来关注一下能暴露对方紧张程度的脚的动作。

腿不停晃动：忐忑不安

心绪不宁时，最有代表性的动作就是不停地晃动腿。有这种动作的人，一定是因为受到某种挫折而非常紧张，所以用身体的晃动来消除不安、缓解紧张情绪。

也许大家会问，晃动身体就可以消除紧张感吗？其实只要回忆一下淋漓尽致运动后的感觉就可以明白。淋漓尽致运动后，你会感觉身体很累，但同时，心情也一定会变得非常舒畅。另外，活动身体也有转换心情的效果。

但不管怎么说，喜欢不停晃腿的人，基本上都属于抗挫折能力不太强的类型。另外，和人聊天时，如果像课堂里没有听讲的学生那样将腿晃来晃去，也是因为上面所说的心理导致的，但是，也有可能是根本没有集中注意力。

两腿交叉：掩饰紧张

如果一个人将两腿交叉，说明此人大体上是放松的，但还是稍微有点紧张。尽管此人在听对方讲话，但无意中又想要控制自己的真实感情，所以就有了两腿交叉的动作。

因此，如果一个人不停地换腿交叉，就说明这个人非常紧张。也许是因为有愧于对方，也许是因为不想让别人发现自己的不利局势。于是就产生了一种不想让内心想法暴露的心理，从而肢体动作也表现得非常不镇定。

如果一个人坐着时两膝是并拢的，说明此人对对方的出现有所准备，也就是比较紧张。在比较正式的场合，我们和客户或上司相对而坐时都会是这种姿势，这其中的道理是一样的。

双腿微微张开或者伸长：1）非常放松

如果对方双腿微微张开，姿态悠闲地坐着，那么这人现在的状态非常放松，几乎没有任何紧张感。也说明此人对你没有警惕心，可以从容不迫听你讲话。

而且，假如在餐桌上或者是坐在一起的场合，对方探出上半身往你这边倾斜，那说明这人对你们当前交流的话题非常感兴趣。

同样，如果对方伸长腿坐着，也表明此人不怎么紧张。

双腿微微张开或者伸长：2）在你面前有优越感

不过，这也存在其他可能，也许是因为此人对谈话内容不感兴趣，觉得很是无聊而且注意力不集中；也许是因为此人在你面前抱有优越感。

02

手的动作，暴露了不满和不安

手的动作可以反映出一个人不满和不安的程度

我们说话的时候，不单是脚会动，手指和手臂也都会动。最常见的就是抱胳膊的动作，此外还有玩弄头发、抚摸脸颊和嘴唇等动作。手的动作可以反映出一个人不满和不安的程度。

抱胳膊：1）自我防卫

交谈中的抱胳膊动作，经常被认为是傲慢无礼的表现，其实不一定是这样。相反，聊着聊着突然抱起了胳膊，更多时候是对谈话的内容和对方的态度抱有不满，但又想要抑制这种不满而导致的。

比方说，话题对自己不利时，想要避开这个话题，就会做出抱胳膊的动作。

这在某种意义上，也可以说是自我防卫的表现。将胳膊

抱在胸前，是想在保护自己身体的同时拒绝对方。

抱胳膊：2）想集中精力思考

不过，如果是在被问及意见时苦思冥想似地抱着胳膊的话，就是想集中精力思考。这种情况，只是为了不被别人打扰，从而专注于自己的内心，而绝对不是对对方抱有不满。正在思考的人，除了会抱着胳膊，一般还会将眼睛朝上看或朝下看。

人在感到不安时，会下意识地通过抚摸自己的身体来获得安全感。心理学上将这种行为称为“自我安慰”，刚才所说的抱胳膊也是自我安慰的一种。下面我们来看一下还有哪些其他的自我安慰行为。

抚摸头发和脸颊：对你不满哦！

交谈中摆弄自己的头发、抚摸自己的脸颊等行为，也是对对方不满的表现，但在程度上没有抱胳膊行为严重。

这种抚摸自己头发和脸颊的人，大概是因为小时候经常被大人抚摸着头或脸蛋夸奖“好孩子，好孩子”，所以长大后，心里有些小小不满时，想寻找儿时体会过的那种安全感，不自觉地就会用手抚摸头发或脸颊。因此，对经常摆弄自己头发的人来说，不论男女，抚摸他们头部的亲昵行为会起到很好的效果。

触摸嘴唇：1）对你强烈不满呢！

寻求安全感的自我安慰行为中，还包括触摸嘴唇这个动作。这和小孩子的吸吮手指，以及心情焦躁时吸烟一样，是内心非常不满时的表现。另外，紧闭嘴唇、舔嘴唇、咬手指甲、衔钢笔等动作，也是触摸嘴唇这种自我安慰行为的变形，是对交谈对象强烈不满的证明。

触摸嘴唇：2）产生了性渴望

不过也有一种可能，由于嘴唇是与性快感直接相连的部位。所以，触摸嘴唇也可能是在谈话过程中产生了性渴望的表现。

玩弄手边的笔：1）感觉非常无聊

除了自我安慰行为以外，还有一些动作也象征着不满，比如说，玩弄手边的钢笔或打火机、用钢笔或指尖敲打桌子等。如果对方有这种动作，说明此人感觉非常无聊。

玩弄手边的笔：2）酝酿自己的发言内容

不过，如果对方做出了这种动作之后，积极地发表自己的意见，那就是在听讲的同时酝酿自己说话的内容。但恐怕此人是站在批判性的立场认真听对方讲话。

03
看他怎么斟酒，就知道他内心怎么想

人在喝酒后，随着酒劲上涌，对心理的抑制就逐渐弱化，平日里隐藏在心底的真实情感也容易流露出来。有些人还可能完全暴露自己的真实性格和想法。这里，我们一起来探讨一下在宴席上四处给他人斟酒的人，以及只等着别人给自己斟酒的人的心理。

四处给他人斟酒：正在隐藏攻击你的欲望！

不用说，这类人擅长照顾别人、能够冷静地分析形势。但另一方面，能在宴席上保持冷静，也是因为“害怕醉酒后暴露出潜意识中的欲望和情感”这种心理在起作用。

也有可能，这种人的内心里隐藏着一种强烈的攻击他人的欲望（比如说，想把讨人厌的上司狠狠揍一顿），或一种难以说出口的性欲，或者是内心封锁着一些不愿意回忆起的过去。

而他们潜意识中对这些欲望和情绪感到不安或厌恶。所以，为了不让这些连自己都没意识到的、隐藏着的欲望和情绪有机可乘暴露出来，他们就踩动了心里的刹车装置使自己保持冷静。

另外还有一种推测认为，因为人在潜意识中都自知自己一旦攻击别人，就有可能会受到对方的回击，于是在具体的行动上反而表现出对别人特别关心，于是也就产生了积极地给别人斟酒这个行为。

只等着别人给自己斟酒：喜欢被讨好

这类人有严重的以自我为中心的倾向。与关注当前形势、冷静地采取行动相比，他们更关心自己当前的感受。也就是说，他们追求快乐的欲望很强，行动时经常将自己是否得到满足放在第一位来考虑。所以，在宴席上，他们更热衷于吃喝聊天，而不太有兴趣照顾别人。

不过，也有可能其中有些人因为性格极端内向，虽然心里想给别人斟酒，但又不好意思付诸行动。

另外，很喜欢别人给自己斟酒的人，可以说他们最喜欢的就是被人照顾、百般讨好。换言之，他们希望别人经常意识到自己的存在。因此，这类人一定很讨厌孤独、最害怕被人忽视。

04
常叼根烟，那他还是个小孩子

每个烟盒上都赫然写着“吸烟有害健康”这句话。这是谁都知道的常识。大家在中学时期，也都应该接受过关于“吸烟有害健康”的教育吧?

可是，即使知道吸烟有害，想要戒烟却并不容易，因为烟民对烟里含有的尼古丁产生了依赖。但是，你知道吗？戒不掉烟其实还有另外一个原因。

喜欢叼着烟：为了安定情绪

这个原因就是：将烟叼在嘴里，可以得到某种安全感。

简单地说，吸烟（将烟叼在嘴里），和小孩子吸吮手指是同一种行为。

很不情愿断奶却被强行断奶的婴儿，失去了和母亲融为一体的感觉，为了消除这种不安，就会用手指代替母亲的乳头来吸吮。吸烟者也一样，将烟放在嘴里是为了安定自己的情绪。

我这样说，一定会有人反对。但这方面的原因是不可否认的。人们在戒烟时，总感觉“嘴里缺点什么”，就是因为这个。

这一点，从很多戒烟产品的形状也可以看出来——它们都被做成可以含在嘴里的形状，就好像是专门做给大人用的奶嘴。所以，在旁人看来，一大把年纪的人叼着那样的东西，样子确实不太雅观。这样说来，戒不掉烟，其实是非常不体面的一件事，就和《花生》漫画中的奈勒斯一边将“安心毛毯”贴在脸上一边吸吮手指的样子一样。

◎《花生》漫画

美国画家查尔斯·舒兹的作品。从1950年开始到2000年，持续在报纸上连载了50年。其中的登场人物，有做什么都笨手笨脚的查理·布朗以及他的朋友——露西、奈勒斯、谢勒德以及一只叫史努比的米格鲁猎兔犬。

不住地吃点心零食：消除不安

另外，有些人总是不住地吃点心零食，其实这背后的心理和烟民类似。也就是说，他们通过放点东西在嘴里，来消除自己因欲望未得到满足而产生的不安心理。

一根接一根抽烟：十分需要安全感

了解了吸烟行为背后的心理，接下来，我们一起来通过吸烟者的吸烟方式，来看看他们的不安以及欲望未得到满足的程度。

不抽烟的人也许不知道，将香烟的烟雾吸进嘴里、感觉很美味的只是第一根，而且仅仅只是最初两三口。两根、三根接连不断地抽时，已经体味不到最初第一根时的美味了。不仅如此，这样抽的话，哪怕经常抽烟的人，身体也可能不舒服。

即使身体感到不适也一根接一根不停抽的人，也就是大家说的“烟鬼”，寻求安全感的欲望可以说是非常强烈。他们也许对生活中的某件事情感到不安，或某种欲望一直未得到满足。

突然烟瘾变大：心情非常焦躁

平时烟瘾不大的人，突然一根接一根不停抽，那说明这个人心情非常焦躁。比方说，约会时对方迟迟不来，不管味道是好是坏，都会想抽根烟来缓解焦躁感。

同理，性格内向的人如果不得不和并不亲密的人面对面坐着交谈，也很容易抽上烟。想要缓解紧张，不经意就将烟放到了嘴里。

边走路边抽烟：在陌生人群中容易感到不安

边走路边抽烟，简直片刻也不愿意放下烟，也是在寻求情绪的安定。边走边抽，如果不是极度缺乏道德感，那么就很有可能是因为街上的人群（也就是陌生的人群）容易让此人感到不安。

饭后抽烟：逍遥自在

和这些行为相反，悠闲自得地抽着烟，是心情很放松的表现。饭后抽烟，通常都很逍遥自在，这是因为食欲得到了满足，心情变得很安定。

喜欢含着烟：满足性欲

喜欢含着烟来安定情绪的吸烟者，特别是烟鬼们，嘴唇是性敏感带的可能性非常高，通过将烟含在嘴里刺激唇部，烟鬼们可以满足一部分的性欲。

05

按电梯关门键，这人精神压力大

在欧美国家，关门键似乎没有像在亚洲那样被频繁使用。正常情况下，人们一般都是按下自己要去的楼层，然后等待电梯门自动关上。

所以，亚洲人认为极其正常的按电梯关门键的行为，在欧美人看来就有点奇怪。比如，记者詹姆斯写的《毫秒必争：全面加速的时代》（Faster：The Acceleration of Just About Everything）一书中，记述了美国某个电梯制造公司的技术人员说的一段话："如果去亚洲旅行，就会发现，电梯的按键中，油漆磨损脱落了的居然是关门的那个键，也就是说，关门键比其他键用得更频繁。"

虽说按了关门键，与自动关门相比，其实也只有几秒之差，究竟有什么事情那么急呢？亚洲人好像不按关门键就受不了，究竟是有多忙碌呢？

顺便说一下，用来通知电梯到达的提示灯，是日本人率先开发出来的，虽然这并不是什么值得自豪的事情。

总是要按电梯的关门键：精神压力大

总是忍不住要按电梯的关门键——像这类为所有性急的人所共有的行为模式，被美国医师迈耶·弗雷德曼和罗森曼命名为“A型”，而属于A型行为模式的人患缺血性心脏病的几率，很明显远远高于慢性子的人。

根据迈耶·弗雷德曼等学者的定义，A型行为模式有以下一些特征：

- 精力充沛、竞争心旺盛
- 经常感觉时间紧迫
- 有野心、不服输
- 性急，遇事容易急躁
- 常有攻击性和挑战性的言行
- 吃东西速度快
- 想一次完成很多事情
- 说话时声音大、语速快

有以上行为特征的人，为何容易患上缺血性心脏病（比如心肌梗塞和心绞痛）呢？这是因为他们经常承受过大的精神压力。

也就是说，如果承受的压力远远高于一般人，会造成心肌的血流量偏低等对代谢机能不好的影响。

由于太过迫切地希望能迅速实现目标，性急的人经常有一种像是在跟时间比赛的感觉。哪怕只是稍微从容一点，你给予他人的那种急躁感觉就会缓解不少。

还有，A型行为模式并不是与生俱来的性格，说到底是一种后天的生活方式。所以，只要留心，就有可能改善。

06
初次见面，
就知道他内向还是外向

不管是工作场合，还是私人场合，与别人初次会面或多或少都是件令人紧张的事。对方是个什么样的人、我会给对方留下什么印象……忍不住东想西想，不知不觉中就做好了自我保护的准备。这种心理活动大概谁都会有吧。

当然，这种戒备状态也不会持续太久。随着交谈的持续，紧张也会得到缓解，只要没有产生坏印象，一般都会与对方渐渐亲密起来。

只是，性格上的不同会产生个人差异。有些人无论和谁都能迅速打成一片，而有些人则很认生，不容易和别人打成一片。

迅速与人打成一片：1）爽朗外向！

这类人属于遇到任何事都会积极解决，同时也很有决断力的人，即外向型性格的人。他们基本上不会胆怯，和谁都

能很快打成一片。这种能很快适应当前状况、迅速施展社交手腕的特点，是力比多（荣格将它定义为生存本能）易于向外释放的外向型性格的显著特征。通常，在周围人看来，他们是性格很爽朗的人。

迅速与人打成一片：2）厚脸皮！自以为是！

而一见面就马上和对方熟得不得了，或随便以某人的朋友自居的人，都属于比较厚脸皮、同时还有些自以为是的那种类型。

这类人经常不考虑对方的感受，或喜欢信口胡诌找个理由就行动。面不改色地说着“因为我很害羞”、“瞧，我这个人很体贴吧”这些话的人，差不多都是这种类型。潜意识中，他们很期待对方也赞同这些话。

不能很快与人打成一片：对心灵的防守太坚固！

内向型性格的人容易认生，很难和初次见面的人迅速打成一片。这是因为，内向的人有一个特点：即使他们对人怀有好感，也不会轻易将这种感情表露出来（也可能是不知道该怎么表露）。

也许在外向型的人看来，内向型的人对心灵的防守太坚固。但对力比多易于向内释放的内向型人来说，这样做可以保持精神上的稳定与平衡。

还有一种人，他们对人非常谦恭有礼，但对方却感觉不到他们有一丝想要与自己亲近的意思。这种人大致可以分为两类，一类是性格傲慢、喜欢评判对方的人，另一类则是经常控制自己真实情感的人。

表面恭敬却不易接近：1）傲慢，很有攻击性

这种人，当然是经常看不起别人，可以用一句话形容他们的态度：表面恭敬，实则倨傲。很多时候，他们恭敬的态度背后，隐藏的却是对他人的攻击欲望。而被压抑住的攻击欲望产生的反作用，就是表露在外的过分恭敬的态度。这种态度经常引起对方的不快，就是因为对方感受到了埋藏很深的敌意。

表面恭敬却不易接近：2）内向，自尊心较强

如果对你态度恭敬却不易接近，也可能是不善于表达自己的真实情感，也就说，比较内向，但同时，他们也是自尊心较强的人。还有一种可能，对方也许对正在见面的对象没什么好感。但不管怎样，从感情不外露这一点来看，他们也是力比多易于向内释放的人。

○荣格（1875～1961）

瑞士心理学家、精神分析医师。得到弗洛伊德的认可，担任国际精神分析学会的第一任会长，后又批判弗洛伊德的理论，与之决裂。荣格创立了分析心理学派，他提出的重要概念，除了内向型人格、外向型人格之外，“情结”也广为人知。

07
观察对方的视线，就能看穿他的内心

要判断一个人内心是否从容，只要看这个人的眼睛就可以了，不管语言伪装得如何巧妙，人的真实情感还是会被眼睛暴露。所以，如果想知道对方的内心，只需要观察对方的眼睛。

说得更具体一点，如果观察一下听者的眼睛，那此人对当前的交谈是否感兴趣，那简直是一目了然的事情。

瞳孔张开：非常感兴趣

如果听对方讲话时眼睛注视着对方，那说明这个人对对方的话和对方的人都很感兴趣，一句话都不愿意听漏，不只想了解对方说了什么，连对方的表情也想了解。这些心理，都从视线上体现了出来。

而且，如果这个人的瞳孔张得比平常大，那就更能说明此人非常感兴趣。这和打开相机镜头光圈的道理是一样的，张大

瞳孔，是为了从外界接收更多的光，也就是接收更多的视觉信息。更重要的是，瞳孔的张大是自己无法控制的，这种程度的感兴趣，是没有办法伪装的，也是没有办法掩饰的。

如果和异性交谈时，对方的瞳孔张大（由于性取向不同，同性间也会出现这种情况），说明两人之间有深入发展的可能。当然，这只是说“目前交谈时”。但是，还有一个难点，东方人的眼睛一般都是暗褐色的，所以比较难以观察瞳孔张开的情况。

视线的焦点不在你脸上：假装听你说话

假如对方将视线对着你，但视线的焦点不在你脸上——比如，视线穿过你的身体看着更远的地方——那就只是假装在听你讲话，可能是在考虑别的事情，也许什么也没想只是在发呆。

那他为什么不干脆转移视线呢?

大概是不想被对方察觉到自己没心思听吧，可能他是这样想的:“至少也要装作在听，不然就太对不起对方了”或者“完全无视对方的话，对方会不喜欢自己”，总之，在人际关系方面有所顾虑吧。

突然转移视线：没什么兴趣

正在听对方讲话时，突然一下子转移视线，也说明对对方没有什么兴趣。不是很自然地调整视线，而是突然转

移视线——这是“如果被对方发现了自己没有什么兴趣的话……”这种内疚心情的表现。他不希望自己眼睛里透露的情感被对方看到。

突然转移视线的行为，在害羞的人身上很常见，这和上文所说的一样，也是因为不想自己的情感被对方看见。

眼神飘忽不定：注意力不集中、且根本不在乎被你看穿

听对方讲话时东张西望或眼神飘忽不定，是内心不沉着、注意力不集中的表现。眼神不加掩饰到了这种地步，说明这个人已经不在乎对方是否会发觉自己没有兴趣。此人的注意力被周围的状况（在座其他人的样子等）或其他事情吸引过去了，已经没有多余心思再担心这个。

无论是工作场合还是私人场合，要想将眼神飘忽不定的人当场说服，请记住这是不可能的。因为你不管说什么，这个人都不会听进去。

眼睛向上偷瞄你：对你感兴趣，但又有些猜疑和胆怯

低着头，眼睛却向上偷看对方的脸，心理活动是“不希望自己的心思被对方看到，但又想知道对方的心思”。

因为一边想将自己的眼睛隐藏起来，一边又想读懂对方眼神中透露的信息，于是就只能低着头并向上翻着眼睛偷看对方。

从这点来看，可以说这个人对你有兴趣，但多数情况

下，他又很有些猜疑和胆怯。

仰着下巴俯视你：有优越感，且对你不满意

相反，如果是仰着下巴俯视对方，那就表明这个人很有些优越感，对对方也不满意。因为眼睛往下，感觉就像是对方处于较低的位置，而自己处在较有优势的位置。

斜着眼睛看：1）厌恶你；2）只想偷偷窥探你

另外，斜着眼睛看，是对对方有厌恶感的表现。因为厌恶，所以希望尽可能不让对方进入自己的视野，于是就侧过脸去以免看到对方，而万不得已时也只愿意移动一下眼珠。

只不过，如果是斜着眼睛偷偷瞟一眼交谈对象或其他人，那就是只想窥探那个人的样子却又不想被他发现。

08
桌面乱成什么样，跟工作能力没关系

据说，一个人是不是干活的料，看他的桌子就可以知道。桌子上整理得很干净的人，工作也能干得很出色；桌子上乱七八糟的人，工作也一定干得不怎么样。

我们暂且不讨论自己，先来观察一下身边的人。嗯，这句话像是对的，又像是错的……总之不能一概而论。正确与否暂且不管，为什么人们容易有这种观念呢？

桌面脏乱：不等于工作能力差

桌子上的状态能反映出一个人的性格。说得具体一点，就是可以看出一个人是否认真。而是否认真对工作的质量有很大影响，所以就给人们留下了上述印象。

比方说，假如一个人的办公桌上没有放置任何不必要的东西，或者，虽然有笔筒、资料和台灯等物品，但永远都摆放得整整齐齐的，那这个人的性格一定很认真，工作时多半

也很仔细。所以，人们理所当然认为“桌面整洁的人工作也干得好”。

同理，人们会认为，那些办公桌上乱七八糟却完全不在意的人，或者将书籍和资料散乱堆积在一起的人，大多性格比较懒散，工作时也容易随随便便——但实际上并不一定。事实上，办公桌上乱七八糟的人中间，也有不少是工作能力非常强的。整理能力和工作能力并没有绝对的联系。

○西格蒙德·弗洛伊德（1856~1939）

奥地利精神分析学家。提倡用自由联想法来治疗精神病，创立了以潜意识和性冲动为重点概念的“精神分析学”。他对今日的精神医疗和心理学的影响自不用提，在人类学、社会学、文学、艺术等领域，他的影响也非同小可。

剖析深层心理，看得更透！

光环效应，让你讨厌一个人就讨厌他全部

但是，不管工作能力多么强，人们对乱糟糟的桌面绝对不会有什么好印象。所以就会有“乱七八糟的桌面=懒散的性格=工作马马虎虎”这种看法。

也就是说，我们在评论他人时，如果这个人身上有一些令人喜欢的特点，那么在其他事情上，我们往往会爱屋及乌，做出正面的评价。相反，如果一个人身上有些我们不喜欢的特点，那么在其他事情上，我们也容易对此人做出负面的评价。

意思就是说，我们对他人的评价，容易被这个人身上的某种突出特点所引导，这种现象在心理学上被称作“光环效应”（也叫“晕轮效应”）。

性格认真，是因为小时候抗拒排便

根据精神分析创始人弗洛伊德的理论，认真的性格来源于幼儿期（2～4岁）的排便教育。

这个时期的幼儿通过排便来获得快感和满足。因此，他们倾向于将粪便堆积在体内，在自己喜欢的时候排出。但母亲却强制教育他们养成卫生的排便习惯，最后，幼儿虽然不得不遵守母亲的要求，心里却留下了抗拒情绪。而为了压制这种抗拒情绪，幼儿就形成了认真的性格。

换句话说，压制想要在自己喜欢的时候排便的欲望（这种欲望在潜意识里是威胁自身安全的），就产生了相反的结果：遵守排便教育，也就是认真办事的性格。

不会整理，也许是因为“注意力缺陷多动性障碍”

关于这节需要补充一点，不会整理自己房间，有可能是因为一种被称为“注意力缺陷多动性障碍”（ADHD：Attention Deficit Hyperactivity Disorder）的中枢神经功能障碍引起的。

患有这种功能障碍的人，不能很好地应对身边的环境，所以会产生“无法安静下来”、“注意力容易分散”、“情绪不稳定”等症状，因此也就不会善于整理。

当然，并不是说所有不会整理的人都患有“注意力缺陷多动性障碍”，有些人仅仅只是比较懒散。

要判断到底是哪种原因，必须全面观察这个人的行为才能得出结论。如果你回顾自己的行为时，怀疑自己有注意力缺陷多动性障碍，那就应该去值得信赖的心理医生那里咨询一下。

09
完美主义者最容易怯场

有些人在演讲等场合会变得极其紧张，讲话时声音发颤、面红耳赤，这就是所谓的“怯场症”。这也可以说是一种程度较轻的社交恐惧症。

怯场：完美主义者！

怯场症在性格一丝不苟、完美主义倾向严重的人身上尤其常见。因为这类人是绝对不允许自己失败、在别人面前丢脸的。在真正失败之前，他们就已经想到了有失败的可能性。但他们又想追求完美，于是就变得极度紧张。

除了性格原因之外，还有些人也可能是因为小时候的痛苦体验给心灵造成了伤害，比如在学校因为某件事情没做好而遭到别人的嘲笑，于是产生了对社交的恐惧，以及对失败的强烈不安。即使这些不愉快的记忆被压制在了潜意识中，它们还是会以某种形式对行动产生影响。

据说有这样一种巫术：在手心里写一个“人”字然后握

紧拳头，就可以缓解紧张。可能很多人认为这只是骗小孩子的把戏，不予理睬。如果认为这个方法没什么用，那它就真的不会起作用。可如果真的相信，那它也能发挥极好的自我暗示功能。

交谈时脸红、口吃：过度在意自己在你眼中的形象

在他人面前过于紧张、与他人接触感到痛苦，是一种被称作“社交恐惧症”的神经功能症的症状。有这种症状的患者和怯场症患者一样，与人面对面交谈时会出现脸红、声音发颤、口吃等状况，话也说不清楚，而且不敢和对方对视。

可是，说到社交恐惧症的原因，与对失败的恐惧相比，对人际交往的恐惧占了更大比重。具体地说，由于非常害怕被人讨厌，或在周围人如何看待自己这一点上过度敏感，所以和他人接触时就会感到极度紧张。总之，出现社交恐惧症，不是因为害怕别人，而是因为过度在意自己在他人眼中的形象。

社交恐惧症在青少年身上较为常见。这是因为，青少年时期是一个离开父母、开始形成独立自我的时期，同时也是构建新的人际关系的时期。

10
在意他人评价？这种人很上进哦

在意他人评价：想要进一步成长

无论一个人是不是自我意识过强，多多少少都会在意他人对自己的意见、评价和态度。比如，交给上司报告书的时候，如果内容得到上司的肯定，“嗯，干得不错嘛”，我们就会非常高兴，有一种成就感，同时，对自己也更有信心。

相反，如果被朋友毫不客气地指出自己从未留意的缺点，比如“你这个人只知道逃避责任”，这就是一种打击。这个时候虽然心情会变得很低落，但如果换个角度思考，也可以发现这是一次重新审视自己的好机会。再比如，如果发现自己被周围人当成累赘，就会产生“反正我不讨人喜欢”的自卑想法。

他人的意见、评价和态度给我们的心灵带来各种各样的影响。所以，我们才会无意中在乎他人的发言和态度。

更深入一点说，在意他人对自己的看法，对我们自我的形成和内心的成长起着非常重要的作用。

剖析深层心理，看得更透！

以他人为镜来审视自己

潜意识中，人们会将他人的意见当做“从他人这面镜子中照映出的自己”（称作“镜中我”）。我们每个人都是通过观察他人眼中的自己，从而形成“自己是这样的人”的观念（即“自我观念”）。下面举几个具体的例子吧。

1、由于从小就被大人不断指责“你这孩子什么都做不好”，所以逐渐形成了“我是一个很没用的人”的自我观念，从而成长为一个没有自信的人。

2、因为总是被周围人奉承，所以形成了“我是一个不同寻常的人”的自我观念，从而变得在他人面前很有优越感。

3、由于在工作、学习、体育等方面，有人把自己当做竞争对手，从而意识到“我有让那个人不敢轻视的才能”，因此学会了从客观角度来评价自我。

“镜中我”左右了孩子的成长

从以上的例子可以看出，“镜中我”对自我观念的形成起着非常大的作用。

特别是对自我意识正在快速成长的儿童来说，以父母说的话为代表的“镜中我”的影响绝对不容忽视。有些家长就像是说口头禅似的随口便骂自己的孩子是“蠢货”，这种行为之所以对孩子成长不好，最主要的原因就是这个。

当然，即使是作为成年人的我们，为了追求自我实现，也会经常有想在自我意识上获得成长的冲动。因此，无论是从重新认识自我的意义来说，还是从修正自我观念的意义来说，我们都会在意他人对自己的意见、评价和态度。

11

被批评后反应大，这人太幼稚

被上司批评时有四种应对行为，每一种都是为了回避刺激

这个世上没有人是十全十美的，谁都会有出错的时候。

你也有在工作上出错，被上司批评或警告的时候吧？

受到他人的批评后，不同的人对事态的处理方法也各不一样。大致来说，“马上认错道歉”、“找借口辩解”、“将责任推给别人”、“反驳”这四种应对法应该算是最有代表性的了。

这些应对法都被心理学家称作“应对行为”。人在遭到批评受到刺激后，体内会分泌肾上腺素等物质，进入应激反应状态（应激反应指的是机体由外界刺激引起的防卫反应）。而处于应激反应状态的人，想要克服或是减轻这些引发应激反应的刺激，就会采取某些行为，这就是“应对行为”。

但刚才列举的四种行为模式，并非基于同样的心理。

被批评时马上认错：想要逃避惩罚

受到批评后马上低头认错，目的是为了逃避刺激。这个行为背后存在这样一种心理："好好认错，也许就不会受到太严厉的批评，而且也应该不会一直挨骂了"。

当然，既然承认了自己的错，那就应该有相应的反省。但同时，也不能否认自己或多或少想从这种状况中逃走。因为不管怎样，长久处于应激反应状态的话，肉体上和精神上都是很痛苦的。

所以，想要除去带来应激反应的刺激的心情，不知不觉就占了上风。

被批评时找借口辩解：有点自私

被批评时，找一些比如"因为时间来不及……"这样的借口，目的是想让对方觉得"这样的话，那确实是没办法"，从而削弱批评的猛烈程度。

另外，这其中还存在一种想尽可能让自己的行为显得合理化的心理。从这一点来看，找借口的人，也可以说有点自私。不过，只要没有找一些嫁祸他人的借口，以自我为中心的倾向就不是太强。

顺便说一下，想出一些异想天开的借口的人，比方说，"路上堵车，我正纳闷发生了什么事，居然发现原来是不知哪个地方的大官正在举行上任交接，好几台轿子排成了长龙。真的，不骗你。"——这是想让对方惊诧，以此来消除

对方的怒气，同时也想展示一下自己的独特个性。

被批评时将责任推给别人：很幼稚

被批评后将责任推到其他人身上，“但是，是那边的负责人让我这样做的……”，这也是为了回避刺激。这种嫁祸于人的行为背后，心里想的是“将矛头转向别的地方来避免责骂”。这种情况发展到极端，还会“倒打一耙”，由于找不到嫁祸的目标，恼羞成怒，所以反过来朝对方发怒。

像这样经常委罪于人的人，幼儿心态很强。心理上成熟的人，即使找借口，也会找一些比较像样的理由。

另外，受到他人批评或责备时会气得失去理智的人，基本上都属于这种幼稚的类型。

被批评时反驳对方：自我主张非常强

毫不客气地还击对方，想将批评自己的人驳得哑口无言，目的是为了攻击刺激源。

虽说由于肾上腺素的作用，血液循环会变得活跃，也容易有情绪，但存心和对方争到底，一定是因为内心深处觉得“自己绝对没有错，我才不愿意轻易就低头或找一些不高明的借口”。或许这类人是自我主张非常强的顽固派人士。

在重视人与人的和谐（听起来很不错，但容易变成任何事都只有别人的附和）的现代社会里，这当然算不上是一种有益的生存方式，希望当事人自己也能认识到这一点吧。

12

立场越相同，被劝说的一方越反感

有时，因为感冒或者其他原因在家休息，睡得正香时，突然被电话铃声吵醒，好不容易才有的休息被打乱了。

“不好意思打扰您了，给您打电话是想向您介绍一下我们新建的公寓，不知道您是否有兴趣？”

“为您介绍一下我们的产品，现在非常划算……”

内容各种各样，推销的措辞也各不相同，有些人礼貌得过了头，有些人则直接开始介绍。可最终，推销员这个人群也只能分为两类，即擅长推销的和不擅长推销的。而后一类中有很多人不知道体察对方的心情，只想将商品强行推销出去。那么，这种推销手段为什么会失败呢？

这是因为，越是拼命想将东西卖出去，这种强加于人的态度越是会产生反面效果，最终只会以招致对方的反感而收场。因为，一种在心理学上称作“飞镖效应”的心理在这里起作用。

立场相同的人更不容易说服：飞镖效应在作怪

“飞镖效应”是指，他人试图说服我们、将我们往某种观点上引导时，我们反而会对此人的行为和主张产生反感，采取与其意图截然相反的观点。

“飞镖效应”并不只是发生在性情乖僻的人身上。无论是谁，都有可能产生“哪能别人怎么说我就怎么做呢”的抵抗心理。

更有意思的是，劝的一方和听的一方的立场和意见本来就不同时，产生“飞镖效应”那是理所当然的；但双方立场或意见相同时，也会出现“飞镖效应”。并且，**双方本来的立场和意见越是相同，被劝说一方的反感心理越是强烈。**

不想学习的时候听到“快去学习！”，和正想去学习的时候听到“快去学习！”相比，后者的反感心理更强烈。

会产生这种效应，主要有以下几种原因：

对对方的态度和主张抱有怀疑，或者对其印象不好，所以采取相反的立场。

由于涉及的是对自己来说非常重要的问题（比如恋爱等），所以不愿意接受和自己意见不相同的主张。

从对方的语言中感觉到了“对自由的威胁”，想要确保自己选择的自由，从而产生了心理上的排斥。

但无论什么原因，在精神活动中，“飞镖效应”明显体

现了个体的主观能动性。就像我们经常说的“人生不如意事十之八九”，即使是自己的心，我们也不能百分之百控制，更何况是他人的心呢。所以，说服别人不是一件简单的事。

13
什么事都请教人，填鸭教育的错

世界上有各种各样的人，网络论坛上也不例外。

有一种人是论坛上遭人厌恶的典型，经常发帖“问一下”。

这类人基本上都是一副低姿态，发言的内容也不大会触犯他人。尽管如此，很多人还是对他们避之唯恐不及。因为，他们只知道发布“请问……”“问一下”这种向他人请教问题的信息。

虽然在论坛上请教他人问题不是什么坏事，可是，“问一下”先生们却只希望他人指教自己，而自己绝对不会指教任何人。在网络社会中，“给予”才能“获取”是大家默默遵守的规则，只获取不给予的人，再怎么将姿态放低，被人疏远也是理所当然的结果吧！

那么，这种人为什么只愿意从他人那里获取呢？关于这个问题，新弗洛伊德学派的心理学家艾瑞克·弗洛姆提出了“接受倾向”这个概念。

只知道请教别人：会将低姿态坚持到底

弗洛姆在他的人格理论中，将人类的“社会性格”，即属于相同社会和文化环境（国家、社区、部落等）中的大部分人共有的性格构造，分为“非生产的倾向性”和“生产的倾向性”两种类型。又将前者，即不愿意主动参加创造性活动的类型，分为“接受倾向”、“剥削倾向”、“囤积倾向”、“市场倾向”四种。

其中的“接受倾向”，指的是“认为自己需要的所有东西都存在于自己的外部，要想得到就只能从他人那里获取的性格”。而且，这种性格的人不太在意究竟由谁来给予自己需要的东西。总之，他们认为，只要向别人求教，就一定会有人帮自己解答——这的确是“问一下”先生们的态度。

只不过，这种性格的人因为期待别人给予自己想要的东西，所以很多时候也会亲切对待他人。就拿论坛来说吧，为了得到别人对自己帖子的回复，他们也总是很谨慎地对待别人写的东西。

可能你会觉得只知道获取的“问一下”先生们不太会这样对待别人，其实不是。他们不仅属于“接受倾向”的类型，而且还是其中尤其消极、被动的人。因此，他们会将低姿态坚持到底，有时还会低到低声下气的程度，同时等待别人的好意。

这种社会性格中的很大一部分是因为教育现状而导致的。教师们将考试当做第一重要的事，只教给学生们取得高分的技巧，而学生们则机械地接受，这种“填鸭式教育”随

处可见。

如果最后学生们习惯成自然（这种可能性非常高），在成长过程中对自己的被动不抱任何疑问，那这些学生长大后，变成“接受倾向”的性格，也是理所当然的。

简单介绍其他性格类型

在此也顺便简单地说一下其他几种性格类型。

“剥削倾向”性格的人：横刀夺爱的惯犯

“剥削倾向”性格的人，基本上和“接受倾向”性格的人一样，也觉得自己需要的东西全部存在于自己的外部。只是，这种性格的人会以从他人那里抢夺的方式来获取。比方说，总爱抢走朋友的恋人和配偶的人，即所谓的横刀夺爱的惯犯，绝对就是属于“剥削倾向”的类型。

“囤积倾向”性格的人：善于存东西的松鼠

“囤积倾向”的人则讨厌消费，总是想将所有的东西都贮存起来。金钱和实物当然不用说了，就连知识和感情他们也舍不得给予，因为这样做可以获得安全感。说不定有一些“问一下”先生们就属于这种类型。

“市场倾向”性格的人：追逐利益的“商品人”

“市场倾向”指的是，将自己的人格当做商品，并且尽量使之带来更多利益的性格。举一个简单的例子，有一本书的内容讲的是“一个好的印象可以带给你如此多的好处”，这本书所提倡的，就是不折不扣的“市场倾向”，因为重点是“如何获得好处”这个问题。也就是说，在这种类型的人看来，自己的价值在于自己社会上的成功以及声望。

以上说的都是“非生产的倾向性”中的几个类别，与“非生产的倾向性”对立的“生产的倾向性”指的是，“自发地参加创造性的活动，希望实现自己身上具备的可能性（即发挥自己的能力）”。这里的“创造”指的不仅是创造出某个真实的东西，还包括用新颖、独创的方法看待、感受以及思考事物。

14
习惯吩咐别人做事，都是父母惯出来的

或许每个公司都有“帮我复印一下这个文件”或“帮我倒一杯热茶”，这种自己完全不愿意动弹而只知道吩咐别人办事的人。

那么，为什么有人愿意自己动手，而有人连一些非常简单的小事都要推给别人做呢？

这里，我们从父母的教育方法着手，先来看一下兄弟姐妹之间的性格有什么不同。

习惯吩咐别人做事：可能是家中长子

老大的性格特征：据依田明教授在发展心理学方面的研究表明，像这种只是因为嫌麻烦，便若无其事地吩咐别人做事的行为，在老大（兄弟姐妹中最大的那个）身上很常见。

既然这样，刚才列举的那种人很有可能就是家中的长子。也许他们吩咐别人做事时，和吩咐弟弟妹妹做事时一

样，认为是理所当然的。

说不定，自己是家中长子的读者们，看到这里时会觉得“没这回事”。但有哥哥或有姐姐的读者们一定会认为“确实是这样的”。

爱撒娇、嫉妒心强：可能是家中老幺

老幺的性格特征：调查结果表明，最小的孩子一般都有“爱撒娇”、“嫉妒心强”的性格特征。

主要原因：他们是父母到了一定年龄才生下的孩子；不用照顾弟弟妹妹；被父母和哥哥姐姐一路宠爱着长大等等。

不高兴就变得沉默：可能是中间的孩子

中间孩子的性格特征：处于老大和老幺中间的孩子，一般很难找出他们的共同性格特征。但很多时候，可以看到他们“如果不高兴马上就变得沉默”的特点。

大概是由于中间的孩子，经常刚要为自己辩解“可是哥哥（姐姐）……”，就被大人怒斥道“不许顶嘴！”或“不要拿别人做借口！”；而本来是弟弟妹妹的过错时，大人又说“你就忍耐一下吧”。于是，养成了遇到不愉快的事情就闭口不言的性格。

像这样，即使是同样的父母所生、同样的环境下生长，兄弟姐妹最后的性格却各不相同。而原因就是，父母对待每

个孩子的方式是不一样的。

比如说，长子因为是父母的第一个孩子，没有育儿经验的父母就会注意各个细节，对他呵护备至。但到了第二个孩子的时候，父母已经有了一定的育儿经验，所以与长子相比就稍微有点放任。

而且，长子和中间的孩子在刚刚有了弟弟妹妹时，大人就会说“因为你是哥哥……”“因为你是姐姐……”，这在一定程度上促进了他们的自立。最小的孩子则不太有机会被大人这样说，所以一般对大人比较依赖。

决定人性格的，不只有先天性的遗传因素，还有因父母的教育方法而形成的后天因素。

最后，需要指出的是，文化背景和宗教背景等因素，对一个人性格的影响也不容忽视。

15
厌烦工作？问题出在动机上

厌烦工作：动机发生了变化

所谓厌烦，具体地说就是“刚开始觉得有意思、很喜欢、很有干劲，后来却渐渐感到无聊，最后变得厌烦”的心理现象。

人自发地做出某种行为时，最重要的就是动机。这里的重点是“刚开始觉得有意思、很喜欢、很有干劲”。也就是说，刚开始行动时，动机是很强烈的。

然而，动机很强、具体操作却太单调的话，最开始带来正面效应的动机会渐渐消失，甚至带来负面效应。最终，感觉事情并没有想象中的有趣，于是失去了干劲，有时甚至还感到厌烦。

这个动机的变化才是产生“厌烦”的真实原因。心理学上将这种现象称为“心理饱和”。

对单调的工作不感到厌烦：一开始就没有动机

但反过来想，我们在做一件最开始就没什么兴趣的事情时，却不会感到厌烦。比如，上司让复印几十页资料的时候，无论这件事情多么无聊，我们也不会感到厌烦。

这是因为，之所以做这件事是由于上司的命令，我们从一开始就没有什么动机。另外，做身体活动量大的体力劳动或非常复杂的工作，也不会产生厌烦感，因为这些事情不会让人感觉单调。

简单地说，人如果反复做同样的事情或接受同样的刺激，心里便会产生单调感。正如我们经常说的，“要是没有一点变化，会觉得很没意思”。而且，单调感是一种负面的情绪，这种负面情绪会影响最开始带来正面效应的动机，转而带来负面效应。

单调感会引发疲劳、降低工作积极性，甚至还有可能导致身心疾病和事故。所以，工作中适当转换心情、消除单调感是非常有必要的。

也就是说，只不过因为下属在饮水间跟人聊了会儿天，你就大发雷霆，是很欠考虑的事情。当然，工作时只知道偷懒的下属除外。

16

希望做有价值的工作？这人还没找到自我

有一点非常有意思。

那就是，被问到想要去什么样的公司工作时，每年都会有百分之好几十的学生说想去“能得到一份有价值的工作的公司”。而且不少学生认为，只要能得到一份有价值的工作，即使是去中小企业也没有关系。另外，也有不少学生回答说想做能帮助他人、对社会有贡献的工作。这也是希望做有价值的工作吧。

总之，即将找工作，或者正在找工作的年轻人，经常将“有价值”挂在嘴边。这是为什么呢？

将“有价值”挂在嘴边：不知道自己想做什么

一份工作是不是有价值，说到底，要看自己怎么理解。

琐碎的工作也可能有很大的价值，相反，即便是重要工作，也有可能因为杂务太多而非常无聊。有没有价值，在真

正着手试一试之前是无法得出结论的。

也就是说，还没有真正参加工作的学生们所说的“有价值的工作”，只不过是一种印象和感觉。换言之，对这些学生来说，有价值的工作，一般情况下，指的是“有趣的工作”或者“自己喜欢的工作”。

要是这样，那为什么不直接回答想做有趣的工作或自己喜欢的工作呢？这大概是由于他们在填写问卷时，多少都有点装腔作势吧。

与“想做有趣的工作”相比，“想做有价值的工作”这个回答，像是在严肃认真地对待自己的人生。人在填写问卷调查这类东西时，尤其是知道统计结果会被发表时，往往不知不觉就变得装模作样，一本正经。

不过，也有学生是因为还没有发现自己喜欢的工作，所以也就无法坚定地回答“想做自己喜欢的工作”——虽然还没有明确决定自己的职业方向，但就职愿望很强，那至少将自己的这种愿望表现出来吧，于是回答时就选择了“有价值”这个词。

正因为如此，与相对而言对自己想做什么工作比较清楚的理科生相比，在就职方向上比较含糊的文科生，更喜欢将“有价值”这种含混不清的词语挂在嘴边。

失去工作的热情和干劲：找不到自己存在的意义

再者，大多数缺乏社会经验的年轻人都有一个印象，觉得“重要的工作=有价值的工作”。因此可见，在他们言必

称“有价值”的背后，潜藏着他们“希望被委以重任”，即“希望成为被公司信赖的人物”的愿望。

而这个愿望，是因为想找到自己的存在价值而产生的。也就是想通过被他人需要，来确定自己存在的理由。

通常，不管是谁，从即将进入大学的十几岁，到大学毕业开始找工作的二十几岁，都会不同程度地为自我身份这个问题感到困扰，比如，自己到底是个什么样的人，今后会变成什么样，等等。

于是，当面对升学和就业时，我们就会想从中找到这些问题的答案。事实上，年轻人希望做有价值的工作的最大原因，就是确认自我身份。这种说法一点都不夸张。

所以，一旦工作后，“希望被委以重任”即“希望成为被公司信赖的人”的期待落空的话（虽然应届毕业生不可能刚工作就被委以重任），由于不能发现工作的价值，即找不到自己存在的意义，有些年轻人很快就失去了干劲，经常只干了短短几个月，就将好不容易找到的工作辞掉了。



PART 2

社交场合的小动作

留意对方的眼神，对方的小习惯，人际关系就会更加和睦！

01

轻轻拍一下你，就是对你有好感

有些人在交谈时经常接触对方身体，比方说，轻敲一下对方的手，问一句："喂，你在听吗？"或轻拍一下对方的肩膀，打气似地说："别再傻了！"交谈中的这类身体接触，经常被说成是对对方有好感的表现，果真是这样吗？

触碰你的身体：对你抱有好感

只是，这是不是你所期待的爱情，就不得而知了。但至少，对方绝对不讨厌你。顺便说一下，与男性相比，女性更容易主动碰触别人的身体。所以，如果有某个女性碰了一下你的手，千万不要想歪了。

亲密度可以从身体间的距离来判断

为什么对方触碰你，就可以认为对方对你有好感呢？从反面来分析就自然明白了。

无论是谁，都不愿意接近自己不喜欢的人。这是因为，如果讨厌的人或者不认识的人靠近自己，就会让自己感觉不太舒服。

相反，如果与交谈对象的距离保持在伸手可及的范围内，也就是说，对方离你很近，就算相互挨着也不会有任何的不快，那就可以说明你对对方有好感。人与人之间的亲密度，可以从他们身体之间的距离来判断。

下面我们来更详细地分析。

身体之间的距离是否会引起不快，这和我们每个人的“私人空间”有很大关系。

所谓“私人空间”，就是我们每个人在自己身体周围划分的“地盘”，一旦有讨厌的人或者陌生人进入我们的“私人空间”，潜意识中我们就会感觉自己的地盘被侵略了，于是变得紧张不安。人类虽然自称是万物之灵，在这一点上，却和一切有“地盘意识”的动物并无不同。

就算是朋友和恋人这种很亲密的关系，一旦吵架，必定有一方会说“不要过来！”，想要与对方保持距离。总而言之，这体现了一种不想让对方进入自己私人空间的心理。

四种私人空间

虽说每个人都有私人空间，但人类的生活毕竟是社会性和集体性的，没有必要每个人都一味强烈主张泾渭分明的私人地盘。比如在混乱拥挤的大街上、公共汽车中，很多时候，即使我们不愿意，也不得不和别人的身体接触。

那么，为了让生活能够进行得更加顺利，我们通常会潜意识地使用以下四种不同的距离（依据人类学家爱德华·霍尔的定义）。

亲密距离（0~0.45米）

用于恋人、夫妻、父母和子女等非常亲密的关系。身体互相接触时不会有任何不快，相反，他们通过牵手、拥抱等身体接触来获得安全感。

个人距离（0.45~1.2米）

用于朋友等相互有好感的亲密关系。可以清楚看到对方的表情，伸手便能触到对方。

社交距离（1.2~3.6米）

用于工作等社会性的场合。可以进行语言交流，但不会妨碍到对方。

公共距离（3.6米以上）

这个距离用于选举演说或讲座等场合。距离越远，人与人之间的沟通交流越困难。

在拥挤的街道上或公共汽车中，假如有陌生人进入自己的“个人距离”范围内，或许我们还可以忍受。但如果是“亲密距离”范围内，就一定会想回避，因为双方都会感觉自己的私人空间被侵犯了。拥挤的公共汽车里经常发生口角就是因为这种心理在起作用。

“地盘意识”随时都在影响着我们的日常生活，所以，是否允许对方进入我们的地盘，是否允许有身体上的接触，留心这两点就可以很容易判断我们对交谈对象是否有好感。

再留心一点，人与人之间的关系通过位置也可以表现出来。最明显的一个例子就是照片。

拍照时站在中间：1）社交能力强

和朋友拍照或者集体合影时，站在最中间的通常都是有领导地位的人物，其特点是社交能力强而且具有执行力。如果是旅行，这个人很可能担当着安排车票和旅馆的职责。

拍照时站在中间：2）喜欢集体行动、容易寂寞

此外，站在最中间的人，还可能是一个喜欢集体行动、容易寂寞的人，或者是个从来不单独旅行的人。这类人很需要感受到集体的热闹氛围，想让自己真正地处于集体之中，这使得他们拍照时都会尽量站在中间。

站在上司的左边：上司对你没有任何顾虑

站在领导旁边拍照的，可以说是领导的得力下属。但是，左边和右边却有区别。通常，人的真实情感最容易在左脸上显露出来，而右脸显露的则是专门给别人看的表情。这是因为，左脸由管理感情的右脑控制，而右脸由管理理智的

左脑控制。所以，如果得力下属处于领导人的左边（从照片上看就是右边），那就说明领导对这个人没有任何顾虑。

拍照时故意离上司远一点：太介意别人的看法

那么，拍照时故意与上司离得较远的人又是什么心态呢？既然是集体合影，那首先得营造融洽的氛围，故意离得远，似乎不太好吧。这种情况，很有可能是故意掩饰自己想与上司接近的想法，担心别人说三道四，说到底，还是太爱面子。当然，也很有可能是因为不想和领导那么亲近吧。

顺便说一下，有些人对拍照极力回避，说什么“我不擅长摆姿势”之类的话，这其实是自我意识太强烈的表现，他们太在意相片上呈现出的自己，太介意别人的看法，也可以说是太爱面子。

◎爱德华·霍尔（1914～2009）

美国人类学家，致力于研究人与人之间的必要空间是多大以及该空间和环境、文化有什么样的关联。代表作有《隐藏的维度》、《超越文化》等。

02

扎堆，其实是在关心人

受从众心理影响的人高达八成?

假如你拿着相机走出家门，在街角停下，然后将相机的镜头对准天空。那么，注意到你的人多半都会猜测“在拍什么呢？”，同时他们也会抬起头来往天上看。而且，如果有一个人往天上看，接着就会有两个人、三个人都往天上看。

这里要重点讨论的一个现象是，如果一开始有几个人都往天上看，慢慢地，往天上看的人就会越来越多。称这为好奇心也好，瞎起哄的劣根性也好，都是因为我们在看到有什么事情发生时，通常有一种不能视而不见就走开的心理。另外，也是因为“从众心理”的作用，我们受到了周围人行为的影响，不自觉就做出了同样的行为。

关于这个“从众心理”，社会心理学家米尔格拉姆做过一个有趣的实验。他让几个人站在纽约的繁华街头，抬头仰望高楼的上方，他和助手则观察路人的反应。结果，竟然有八成以上的人都仰起头看高楼上方，而这其中的四成，为了

仰望高楼还特意停下脚步。

有从众行为的人，对自己信心不够

心理学上将这种和周围人做出同样举动或相似举动的行为称作“从众行为”。

产生从众行为的根本原因是，对自己与别人做出不一样的举动感到不安，并且对自己没有足够的信心——如果不那样做会不会遭到周围人的排斥？会不会只剩下自己？另外，缺乏足够的信息，也是产生从众行为的原因之一。

再回头看开头举的例子和米尔格拉姆的实验，人们受他人行为的影响而仰头看天空和高楼，就是因为想消除“为什么大家都仰着头看呢？”这个信息缺失的状态而产生的从众行为。而且，往天上看却什么也没发现便会感到很疑惑，也是因为得不到问题的答案（即缺乏解惑的信息）而引起的。

看到聚集的人群会停下脚步：好奇心很强

看到聚集的人群和队伍会停下来，而且按捺不住想确认原因的人，当然属于无法放任自己的信息缺失状态不管、好奇心极其旺盛的类型。并且，与坚持自己的意见相比，更重视集体的和谐也是这类人的特征。

只是，由于这类人是很容易与周围人同调的性格，所以经常会发生被周围的气氛影响、受朋友行为的诱惑后也加入

购买队伍，等注意到时才发现买了些根本用不上的东西这种事。街头艺人和地摊上经常雇“托儿”来鼓掌捧场，就是为了吸引这种性格的人。

对聚集的人群表示无所谓：不愿面对内心

看到聚集的人群和队伍时，会因为好奇而去打听原因，但不至于停下不走的人，具备一定的好奇心，但不太会与周围人的言行同调。

但如果有人说什么“就算看见一堆人围在一起，我也没什么兴趣”，或表现出一副无谓的样子，那这个人其实是感兴趣的。只不过，他可能觉得和别人同调很丢人，所以压制了自己“想知道人们围在一起的原因”的欲望。刻意表现出否定态度，其真正原因，是因为存在一种不愿意承认自己的内心欲望的心理。

对聚集的人群真的没兴趣：不懂关心人

看到有聚集的人群或队伍时，就像没看见一样，一点也不感兴趣的人，不用说，属于缺乏好奇心的类型，也就是对周围的世界不太关心的类型。因此，他们大多也不太懂得关心、照顾身边的人。

而不懂得关心照顾别人，会无意中惹怒身边的人，不知不觉就被人讨厌了。假如你是这种人，那今后一定要注意多少关心一下他人。

03
爱打扮，是因为人生态度积极

穿着打扮决定第一印象

早晨，只要穿戴完毕，立刻就感觉全身充满干劲。

然后，走出家门，乘上公共交通工具，放眼望去，各种各样穿着打扮的人映入眼帘。有人穿着整整齐齐的西服，怎么看都像是出色的公司职员；有化着流行妆容的女性；有打扮随意的学生；还有套着皱巴巴夹克的中年男子……

不只是公共交通工具和大街上，在办公室或客户公司里，或漂亮或难看的各式穿着打扮随处可见。人们对穿着打扮的态度也各不相同。有任何时候都穿戴整整齐齐，对外表很在意的人；也有完全不关心穿着，对外表毫不在意的人。

导致这种显著差异的原因是什么呢？

因为前者爱漂亮，所以爱打扮；后者不在意外表，所以不太关心穿着……果真如此吗？

服装是向他人展示自己的一种工具。虽然我们经常说不能“以貌取人”，但事实上外貌决定你给他人的第一印象。

人们通常第一眼看到对方，就在心里揣测这个人的社会地位，以及是不是讨人喜欢、和自己有没有共同点、值不值得进一步交往等等。这个时候，服装和表情、声音、说话方式等一起被当成了评判的依据。

因此，是否在意衣着打扮，可以看作是否在意“自己在别人眼里的形象”的表现。这一点，从年轻人（特别是少女）到了情窦初开的年龄，就变得对穿着打扮特别感兴趣这个现象上，也可以理解。

很讲究穿着打扮：看问题很客观哦

总是很讲究穿着打扮的人，当然非常在意自己在别人眼里的形象。也可以说是看问题比较客观的人。这种人，是绝对不会穿着睡衣、趿着拖鞋就去附近的便利店的。

但是，过分在意外表，与其说是看问题比较客观，还不如说是自我意识过强的表现。穿奇装异服的年轻人，多半都是这种类型。只不过，也有很多年轻人的奇怪服装只是为了配合自己的同伴，所以不能一概而论。

某些场合会讲究穿着打扮：心中没有清晰的自我形象

有时很注意穿着打扮，有时又不太注意的人（比如说，见客户时非常注重外表形象），也具备一定的客观视角，只

是没有前面所讲的那一类人程度深。

但是，爱打扮来自于内心深处的一个愿望，即自己想成为这种人，并且也想让别人看到这样的一个自己，只在某些场合讲究穿着的人，他们心中理想的自我形象是模糊的，而且他们没有太强的想通过穿着来弥补自己缺陷的欲望。对这类人来说，穿着打扮这种东西完全属于社会常识的范畴。

完全不讲究穿着打扮：潜意识中放弃了自己的成长

那么，完全不讲究穿着打扮的人又如何呢？比如顶着一头睡得乱糟糟的头发就去上班的人、穿着皱巴巴的衣服或脏兮兮的鞋子就出门的人……

这类人，可能是从心底就不关心别人怎么看自己，也可能是对自己外表之外的地方很有信心。他们会说："重要的是内在，不是吗？所以，完全不必用外表来掩饰自己内在的不足。"

但是，这只是对自己的认识不够客观的一种借口，进一步说，就是几乎放弃了想成为某种"理想的自己"的愿望。确实，不在意别人的眼光可能会活得非常轻松，但无论对自己的内在多么有信心，如果放弃了自己的理想形象，就不可能有继续成长的空间。

这样看来，完全不注重外表，有可能是因为潜意识中放弃了自己的成长而导致的。

04

喜欢照镜子的人，总爱逃避现实

参加重要会谈，或去约会地点的途中，经过镜子或商店橱窗时，停下来整理一下发型和服装——这是很多人都做过的很平常的小动作。这种小动作背后的动机，没有必要再详细解释，就是想给他人留下一个好印象而已。但是，也有些人对自己的形象注意得有点过头了。镜子呀，商店橱窗呀，只要是碰到可以照到自己的东西，他们都会停下来整理头发和衣服。虽然在旁人看来，整理前后并没有什么大的变化，但他本人却觉得至关重要。

经常对着镜子中的自己看得入迷：逃避现实、容易自卑

有这类行为的人，确切地说是自我陶醉型，换言之，是自恋倾向严重的人。你身边有这样的人吗？他们总是对自己的容貌极度自信，经常对着镜子中的自己看得入迷。自恋到这种程度的人，可以说已经完全看不见周围的事物了。

但是，如果说自恋性格的人感觉不到他人的存在，却是不可能的。相反，这种类型的人，因为自我评价非常高，所以总是期待得到他人称赞。心理这种东西，本来就是因为他人的存在以及外界的刺激而产生的。

一句话，自恋倾向严重的人就是自尊心过强的人。与此同时，这类人在周围人如何评价自己这一点上非常敏感，也非常容易产生自卑情绪。

也就是说，自恋的人不停地照镜子，是因为他们认为“能公正评价自己的只有自己”。反过来说，这种行为反映了“不想被他人严厉的评价伤了自尊心”、“寻求优越感”的心理。

从这个层面来讲，对着镜中的自己看得入迷可以说是一种对现实的逃避。

剖析深层心理，看得更透！

自恋与力比多

弗洛伊德认为，自恋是个人所拥有的力比多（性本能）没有被用于他人身上，而被用于自己身上的一种状态。

精神分析理论中，力比多有用于他人（性对象）身上和用于自己身上之分。力比多用于自己身上，即将自己当做性对象，就是我们常说的“自恋”。

因此，自恋的人，不会爱他人，而是会强烈希望从他人那里得到爱。

◎力比多

弗洛伊德理论的基本概念，意思是“性冲动的原始能量”。但是，荣格却赋予其更广泛的意义，他认为力比多不仅仅局限于性，而是人类一切行为的原始能量。

05

点餐迅速的人，自我感觉特别好

某家咖啡店里，店员走近一群人，手里拿着记录单，问道：“请问你们要点什么？”

A：“我要一杯混合咖啡。”

B：“我要一杯摩卡。”

C：“嗯，那我也要一杯摩卡。”

D：“我要一杯牛奶咖啡。”

E：（一边看着菜单）“我，嗯……”

A：“决定不了吗？你怎么总是这样啊！”

E：“那，我也要摩卡吧……”

这是生活中经常有的情景。这些不同的点餐方式，可以暴露每个人的性格特点。

这里，我们主要讨论决断力，下面就一起来看看吧。

最先点餐：最有决断力

首先，像A这样最先点东西的人，属于有决断力的领导型人物。只是，有决断力当然很好，但如果不顾别人的感受来上一句“大家也都喝混合咖啡吧”，甚至想直接替别人做决定的话，一定会引起周围人的反感。

迅速决定自己想要什么：坚持己见

B和D这种能迅速决定自己想要什么的人，也和A一样有决断力。而且，他们能坚持自己的意见，不会受别人意见的影响。

但有时，这重情况的出现也可能是因为他们性格顽固，或者也只是一种言不由衷的敷衍。

经常和别人点同样的东西：欠缺决断力

像C这种经常和别人点同样东西的人，属于容易附和别人的类型，决断力有些欠缺。因此，当他们被要求自己做决定时，就经常会迷茫、不知所措。当然，不固执己见是比较聪明的做法，但如果轻易改变看法的话，就很有可能被当成是“蝙蝠”这样的骑墙派。

◎蝙蝠

出自伊索寓言。有一只蝙蝠先后被仇鸟和仇鼠的两只黄鼠狼逮住，皆随机应变，以其似鼠又似鸟的外形，分别诡言自己为鼠和鸟，得以保全性命。因此“蝙蝠”为骑墙派。

总是决定不了想吃什么：缺乏掌握自己人生的判断力

E这种总是犹豫不决的人，不用说，当然是属于优柔寡断型的。这种决断力的缺乏，可以说是心中那个处于童年期的自我在发挥影响力。他们总觉得自己还在童年时代，只要有可能，他们就会选择向周围人寻求意见。

这种人在人生的重大决定上，也会轻易被别人的意见影响。他们很想探求自己的真实欲望和想法，但是，他们又不敢表现真实自我，生怕自己特立独行，对他们来说，直接随大流，大家都这么做，所以自己也要这么做，这种行事方式，是最省事的。

还有前面例子里没有提到的一种人，他们点东西时，经常让他人替自己决定，这种人也属于没有决断力的优柔寡断型。

只点大菜或昂贵食物：缺乏协调精神

经常不考虑时间和场合，只顾自己选择耗费时间的大菜或昂贵食物的人，虽然有决断力，但缺乏协调精神。他们很

少关心周围人想做什么，以及如何看待自己等等。

通过以上分析，不知大家是否注意到了，决断力的有无到底和什么心理有关呢?

用一句话来说，就是“对自己是否有信心”。越是自信的人越是具备决断力，越是不自信的人越是缺乏决断力。决断力是一种只有对自己有了积极正面的评价后才能发挥出来的能力。

06
爱查看手机短信？这人没什么存在感

手机短信上瘾症状

自从有了手机这种方便的东西后，这几年，短信上瘾的人急速增加，不只是年轻人，连年纪比较大的人也不例外。

短信上瘾的典型症状，主要有以下几点：

1、如果不随时查看短信就会感到焦虑。

2、如果对方没有回复自己的短信，会不安、焦躁。

3、认为收到短信后如果不尽快回复就对不起对方。

4、因为想收到他人的短信，所以只要有空就殷勤地给他人发短信。

说不定，有些读者对我将这些行为和心理状态当成是“上瘾”而感到不满。

他们可能会说：“因为收到短信后尽快回复是一种礼貌，难道不应该经常查看短信、迅速给对方回复吗？而且，如果

别人没有回复自己的短信，就会担心他是不是没有收到、是不是没有认真看。所以，如果收到别人的短信，不迅速回复，当然也会让别人着急不安，难道不是吗？”

这些反驳看起来似乎很有道理。但是，无论怎么辩解，有上述症状的人，可以很确切地说，就是属于短信上瘾。

如果真的是很紧急的事，只需要打个电话就可以了。反之，如果不是很着急，不马上回复也就没什么大不了的。而短信上瘾的人的特点是，不管短信内容多么无关紧要，都希望尽快回复或者得到回复。这才是问题的重点。

及时回复短信是衡量感情的标准吗?

举个容易理解的例子，假如，笔者在深夜将书稿写完，然后直接用电子邮件发送给出版社编辑。而这时，完全可以不必担心对方是在公司熬夜加班，还是在家中睡觉。出版社编辑也可以第二天去公司或者用家里的电脑查看邮件、接收书稿。并且，他给笔者回信告知来信已收到或询问相关疑点时，也可以不必担心笔者是在家还是有事出门了。

像这样，双方都能在自己方便的时候发送或者接收电子邮件。这一点和电话完全不同，是电子邮件才有的优点。也就是说，**电子邮件在本质上，就不是为紧急事件服务的。手机短信也一样。**

但是最近，知道这个常识的人好像越来越少。前几天，

我在地铁上听到两个高中男生谈论他们共同的朋友。

“××回短信真慢，回短信要两三个小时太过分了。”

“大概那个家伙就算收到短信，也不会马上就发觉吧。”

“真不够朋友。”

对短信上瘾者来说，互相发短信的频率和回短信的速度，是衡量双方关系，尤其是亲密度的一个重要标准。

当然，考虑到电子邮件是“高科技”，人们会有这种想法也是极其自然的。不管怎么说，邮件这种东西，既是**交换信息的工具**，也是**维护人际关系的工具**。电子邮件当然也一样。

那么，通过分析人们更重视电子邮件的哪一个功能，就可准确判断此人是不是短信上瘾。

电子邮件只是信息交换工具：头脑理智

具体地说，将电子邮件完全当做信息交换工具的功利主义者，不会对电子邮件或短信上瘾。这里所说的功利主义者，也指的是那些头脑理智的人。

电子邮件是维护人际关系的最佳工具：希望确认自己的存在

相反，将电子邮件当做最佳的维护人际关系的工具的人，上瘾的可能性就非常高。而且，越是感性，越是容易上瘾。

另外，耐不住孤独、和朋友熟人之间的接触稍微变少

了，就感觉被疏远了的人，会经常因为想保持和他人的联系而沉湎于电子邮件中（这种人发送的电子邮件的内容基本上都是些无关紧要的事，大多只是东扯西扯地闲聊）。

而等到发觉时，不知道什么时候，“如果不时常查看短信的话……”“收到短信后不马上回复的话……”等等想法已经变成了强迫性观念，有的人自己也感觉这样很愚蠢，但还是被这种观念控制了。

比方说，如果不随时查看短信就会感到不安，和有些强迫症患者“如果每天不查看好几次信箱就会心神不宁”的强迫行为是非常相似的。

总之，越是对人际关系在意、而且容易产生疏远感、经常希望确认自己的存在的人，手机短信上瘾的可能性就越高。当然，这和朋友的数量多少没有关系。

在“交友网站”上结交网友：内心孤独

在所谓的“交友网站”上和不认识的人结交为网友，和对方见面时却被卷入犯罪事件中的事情时有发生，但交友网站依然对很多人有强烈的吸引力。这是因为，希望结交网友的人和短信上瘾者们有着相同的心理。

也就是说，希望以和某个人互相发送信息的方式来排遣内心的孤独——换个角度看，也可以说是希望通过收到他人的信息来确认自己的存在。而交友网站就是他们寻找这种对象的最佳场所。

07
他总是准时赴约？那他肯定很讨厌自己

世上有这样一种人，他们和别人见面时，绝对不会迟到，最迟也一定会在约定时间的前5分钟出现在见面地点。我有一个喜欢挖苦人的朋友，和这种人打过多次交道后，半是佩服半是嘲讽地说："简直就是个军人嘛！"

还有一种人，他们总是提前半个小时或一个小时，就老早赶到见面地点。这类人，不止是令人佩服，更令人惊诧。

而第三种人则是永远都晚来的迟到惯犯。极端一点的人，有时甚至会迟到一两个小时。然而，他们却一点也没有表示歉意的意思，不仅将自己的错搁置一边，还抱怨"早上10点就集合，太早了嘛"。

赴约时绝对不迟到：擅长自我管理

第一种绝对不迟到的人，当然是属于非常认真的类型，他们的自我管理能力很优秀。这种性格的人，做任何事之前

都会认真地制订计划，如果没有制订计划，无论如何都不会安心。

反过来，也可以说这种人对自己性格中的懒散（每个人都多少有些懒散）抱有强烈的厌恶感甚至是罪恶感。关于这一点，如果观察一下过分守时的人的行为就可以明白了，比如，不管与谁见面都一定提前5分钟准时出现的人。

对守时的人来说，如果约会的另一方稍微有些迟到，他多半会很生气，可能会严厉指责迟到的人，也可能会说些令人不快的话。总之，是一定不会有好脸色的。

在这类人看来，他们是由于看到周围人的自我管理能力差而忍不住生气的。但事实上，很多时候，这种激烈的反应，是隐藏在心底的“对自己懒散性格的厌恶感”的外露。归根结底，是因为看到迟到的人的样子，再想到自己的懒散，感觉就像是自己的缺点被人毫不客气地指了出来，心情便会极为不爽。

赴约时来得太早：其实是慢性子

接下来一起来看看赴约时来得太早的人的心理。

这种人属于慢性子的类型，自我管理能力有些欠缺。而且，他本人也为自己的这种性格担忧，所以经常会想：“自己是个慢性子，很有可能会迟到。但不能因为迟到给人添麻烦，干脆早早出门吧。”

于是，这类人半个小时或一个小时前就赶到了会面地点。行动开始得太早，和行动开始得太晚一样，都是自我管

理能力欠缺的表现。

可以说，这类人尽管对自己的懒散怀有厌恶感，但还算比较宽容。所以，如果他们没有很早就出现，那就只会出现相反的结果——迟到。

赴约时总是迟到：很任性哦

在对自己的懒散性格持宽容态度这一点上，迟到惯犯也是一样的。但这类人却不会对自己的这种性格感到厌恶，当然，也很有可能是他们将厌恶感囚禁在了心底。但不管怎样，即使他们表现出一副抱歉的样子、说一些道歉的话，也几乎没有什么诚意。

而且，这类人一定还任性地觉得“让别人等我没关系，但我不喜欢等别人”。

但是，即使是这类人，也并不是完全没有意识到自己的懒散很令人讨厌。当他们被问到“为什么迟到了？”，感觉像是被埋在心底的令人痛苦的厌恶感被人挖了出来，很不舒服，所以就会拼命反驳。

归根结底，自我管理能力的强弱，在某种程度上，取决于两点：是否能忍受自己的懒散，是否对自己的这种性格感到厌恶。

顺便说一下，不守时是否会被看成缺点、视为罪恶，和文化背景有关。

举个例子，据说澳大利亚人普遍都不怎么遵守时间，

迟到30分钟左右，在他们看来也没有什么不好。也许这是因为，在澳大利亚，人们普遍都认为懒散随意的生活方式不是什么坏事。然而，在韩国，与长辈或者上司见面时如果迟到，会被认为是大逆不道，这是因为儒家的道德观念至今依然根深蒂固。

08 有洁癖，是因为没有安全感

平时，我们在公共汽车上无意中握住的吊环，也可以反映我们的心理活动。握吊环的方式大致可以分为“只用指尖捏住”、“紧紧握住”、“用双手握住”这几种。

这里，我们重点来看一下“只用指尖捏住”这种有点神经质的洁癖症状。

只用指尖捏住吊环：心中不安

无论如何都只用指尖捏住吊环，这种行为，将担心吊环太脏的心理体现得一清二楚。也许这种人会说：“我也知道这样过度担心吊环上的细菌，其实没有什么意义。握紧一点的话，万一有危险的时候就比较安全。但还是忍不住担心。”对于心中的不安，他们自己也意识到了。

像这种自己明知没有意义，但又无法摆脱的观念，称作“强迫观念”。

可能每个人都曾有过一些程度较轻的强迫观念，只不过

不会轻易被这些念头所左右。

然而，总是担心吊环太脏的洁癖症患者，可以说是被“说不定吊环很脏”这个强迫观念占据了整个头脑，以致影响了自己的行为。即使没有刻意去想，也会不自觉地只用指尖捏住吊环。

假如强迫观念只是对握吊环的方式有影响，那也不是什么大问题。但如果强迫观念太严重，就会觉得吊环之外的其他东西（比如门把手和楼梯的扶手等）也不干净，事情就严重了。

这是因为，担心东西不干净的强迫观念，加上恐惧感，就会变成一种称作“不洁恐惧症”的强迫症。有这种症状的人，每天会反复洗手、洗澡，虽然他们自己也觉得这样很愚蠢，但不洗心里又会觉得不踏实。

而反复洗手的人，也存在一种可能，与其说是觉得别人碰过的东西很脏，倒不如说是觉得自己很脏。

剖析深层心理，看得更透！

洁癖与自慰有关

精神分析理论认为，这类行为背后，存在一种想要消除现实中或想象中的污秽行为的深层心理，而这种“污秽行为”和自慰有某种关联。

虽说不能断言有洁癖的人只喜欢自慰，但却可以说，他们不止对肉体上的肮脏感到不安，对精神上的肮脏也感到非常不安。

强迫观念的萌生，一定是因为某些不安情绪。

另外，强迫观念与妄想有很大区别，有强迫观念的人，自己对自己的行为是心中有数的；而有“妄想”的人，自己并不知道自己的观念是不合理的。妄想指的是：病态的心理状态下产生的没有根据的异常想法、主观信念。

◎强迫症

一种焦虑症。明知是不合理的观念，但却无法从脑海中摆脱，无法抑制这种观念的产生。“老是担心忘了锁门而反复确认”的做法，很多时候就是在重复强迫行为（因强迫观念而产生的试图减轻不安的行为）。

09
喜欢集体行动的人，急需被认可

前几天，我在某个美术馆看画时，进来了一个30人左右的中老年人团体，馆内一下子就变得嘈杂起来。他们完全不顾场合地说个不停，也不管其他人的感受。对喜欢安静的我来说，确实非常受不了。

像这种身处某个群体中的人们，做出的一些旁若无人的举动，在所有年龄段的人身上都有可能发生。

喜欢集体行动：依赖感很强

为什么人们集体行动时，不会顾及他人的感受呢？

这是因为，处在一个集体中时，会丧失作为个人的主体性，相应的，每个人的责任感也会降低。简单地说，集体会让身处其中的每个人所拥有的自我意识变得淡薄。

这样说来，很容易让人得出结论，即喜欢集体行动的人，就是不喜欢承担个人责任的人。其实不能完全这么说。

除了不愿意承担个人责任之外，这类人还有一种更强的心理需求，那就是想寻求一种归属感。归属感是指，通过被某个集体和组织（家族、朋友圈、公司组织、国家这种社会集体等）接受，感到自己从属于这个集体，来获得心理上的安全感。当然，只要是人，哪怕是个人主义者，也希望找到归属感。只不过重视个人价值的个人主义者，由于对他人的依赖感不是很强，所以并不是特别在意归属于某个集体。

相应的，喜欢集体行动的人，因为依赖感很强，所以内心深处非常害怕遭到集体的排挤。

剖析深层心理，看得更透！

从马斯洛的需求层次理论来看成熟度

根据美国心理学者亚伯拉罕·马斯洛提倡的“需求层次理论”，归属需求是在基本的“生理需求”、“安全需求”得到满足后，才开始萌发的需求。而归属需求得到满足后，人们心中又会萌发更高层次的需求，同时也更加接近自我实现了。

这样看来，喜欢集体行动的人，与按照自己的想法独自行动的人相比，毫无疑问当然是后者更加成熟。

道德感、创造力、自觉、解决问题、不带偏见、尊重事实 —— 自我实现的需求

自尊、自信、成就感、尊重他人、被他人尊重 —— 尊重的需求

友谊、家人、亲密性爱关系 —— 情感和归属的需求

人身安全、工作上的安全感、资源上的安全感、道德上的安全感、家庭、健康、财产 —— 安全上的需求

呼吸、食物、水、性、睡眠 —— 生理上的需求

集体行动时爱出头：强烈需要被认可

亚伯拉罕·马斯洛的理论中还说到，归属需求得到满足后，接下来就会产生希望得到他人认可的“尊重需求”。这种需求在积极状态下以炫耀的方式呈现，即想向周围人显示自己的能力。

也就是说，集体行动时总想独揽大权、爱出头的人，除了讲究秩序、性格严谨之外，还有着超出常人的认可需求。

集体行动时随波逐流：没有强烈欲望

相反，在集体中总是随波逐流的人，对得到他人认可，并没有很强的欲望。或许，与展现自我相比，他们更在乎的是不被集体所排斥。

最后说点题外话，可能有些人会认为“个人主义=做事只考虑自己的利益”。这完全是误解，做事不考虑他人、只图自己利益的人，不叫个人主义者，而叫利己主义者。

10
不爱收集信息，这人厚脸皮！

我们经常会因为某件事，而不得不去一个之前从未去过的地方，比如见一个新客户，或开车去偏远的地方兜风。

这种情况下，人们的表现大致有两种：1）先对照地图，确认好正确的地点和车站的出口后再出门；2）什么准备工作也不做，认为搞不清的时候问问别人就好了。

从他们的行为，可以看出他们对他人的依赖程度。

先收集信息：很独立

事先确认好目的地的具体位置再出门的人，属于什么事都想尽量靠自己的力量去解决的类型，他们一般不会刚开始行动就想指望别人。当然了，这类人对他人的依赖性也不是很强。也许是因为从小就被严格教育要“自己的事情自己做”，从而压制了自己对父母（他人）的依赖心理吧。

当然，不指望他人，并不是说看不起他人。而且，在他们的内心最深处，同样有依赖他人的欲望。

但是，他们又不喜欢将自己想依赖他人的欲望（即自己

软弱的一面）轻易向外人暴露，他们认为对一个自立的人来说，这是非常羞耻的行为。所以，这种人经常潜意识中将自己想依赖他人的欲望压制了。

不过有时，这种心理也可能会成为与他人关系恶化的原因。比如，工作很忙时，周围人主动提供帮助，如果为了逞强而拒绝别人的好意，就会让对方不开心。

所以，这类人如果想要巩固一下人际关系的话，就不能太逞强，首先应该放松心态，有必要的话，偶尔依赖一下别人也不是什么坏事。

另外，出门前专心做准备，也有可能是想缓解一下去陌生场所前的紧张心理。

不收集信息：厚脸皮

认为“搞不清楚的话可以问别人”，不做准备就出门的人，属于自己不愿意努力、喜欢借助外力的类型。

这类人依赖性很强，一遇到自己处理不了的事情，马上就向他人求助。

这是因为他们觉得，一旦有困难，肯定会有人来帮自己。而且，他们不认为依靠他人是一种羞耻的行为。因此，这类人经常厚着脸皮利用别人的好意。

另外，问路时，如果选择问交警或当地商店里的店员这种熟悉当地情况的人，那说明这个人考虑问题比较理智，办事可靠。随便找个身边的路人问一下的人，一般性格比较懒散，考虑问题欠周到。

11
住酒店就不安？内心太紧张！

人为什么对某些东西感兴趣，
而对另一些东西不感兴趣？

似乎在刚来日本的外国人看来，街上鳞次栉比的弹球店非常稀奇。

在日本，随处可见将摄像机对准弹球店的外国观光客；外国导演拍摄的关于日本的纪实电影中，也一定会出现弹球店的场景。另外，法国思想家罗兰·巴特在《符号帝国》这本有关日本的书中，也记述了关于弹球店的思考。

看惯了弹球店的日本人，不明白弹球店有什么稀奇的，只知道反正就是对外国人有强大的吸引力。估计是因为这些外国人亲眼见到的日本和先前对日本的印象（以京都的神社、寺院为代表）有很大差距，所以他们产生了极大的好奇心吧。也可能是因为他们虽然以前听说过弹球店这种东西，但亲眼见到后发现和想象中的完全不一样，所以同样也萌生了好奇吧。

也就是说，人既具备对某些事物产生好奇心的心理机制，同时也具备对某些事物“习以为常”的心理机制。这就是为什么人会对某些东西感兴趣，而又对某些东西不感兴趣的原因。

好奇，是想尽快适应当前状况

那么，为什么人会有“习以为常”这种心理机制呢？

这是因为，如果对平常生活中的每个状况都有反应的话，精神上就会持续处于紧张状态，身心都会变得疲惫，从而也就很难正常生活了。

所以，我们通过“习以为常”这种心理机制，钝化了我们的眼睛、耳朵、鼻子等感觉器官对反复传入的同类刺激的感受，从而适应各种状况，维持自己的正常生活。

从这层意义来说，人在表现出好奇心时，其背后是一种想缓解精神上的紧张、尽快适应当前状况的深层心理。

探索酒店房间：为了缓解精神上的紧张

让我们回忆一下外出旅行时住酒店和旅馆的情形吧。

也许每个人的程度不同，但无论是谁，走进旅馆和酒店的房间不久，都会开始在房间里四处探寻。就像是仪式一样，从窗户眺望一下外面的风景、打开冰箱看一看、拉开壁橱看一看、检查一下厕所和浴室、打开电视看几眼又关上、

躺到床上试一试……像是被带到新家的一只猫，不停地东闻闻、西嗅嗅。

人之所以会有这种行为（称作“探索行为”），不只是因为内心兴奋，其根本原因，是想尽可能地消除新环境中的不明状况，并尽早习惯，从而缓解精神上的紧张状态。

刚才说到了仪式，探索行为在某种意义上，其实就是适应新环境、新状况所需的一种仪式之类的东西。

换了枕头就睡不着：内心太紧张

每个人的适应能力不同，也有人得花很长时间才能适应新的状况。

比如，有人在酒店里会因为枕头换了而睡不着觉。这类人一般有些神经质，容易紧张，所以适应能力差。也就是说，他们很难对新环境感到习惯，与适应能力强的人相比，精神紧张状态持续的时间更长。

不同的房间、不同质地的被子和枕头——这些刺激不知不觉让内心变得紧张，在紧张没有得到缓解的期间，越是想设法睡着，反而越是会让紧张持续得更久。

顺便说一下，这类人中，甚至有的还会特意将自己的枕头带到旅行地点。从心理上来看，这并不是毫无意义的。自己的枕头，效果之一是可以给自己“因为是自己一直用的枕头，所以肯定能睡着”的心理暗示，从而缓解精神上的紧张。另外，熟悉的味道和触感还有能让心灵安定的效果。这和小孩子抱着喜欢的布娃娃睡觉是一样的道理。

12

欺辱对方，是因为根本理解不了对方

因为受人欺辱而感到痛苦以至于自杀的孩子、因为报复（正确地说，是为了保护自己）而用刀刺杀对方的孩子……这些令人心痛的事件还在继续。每当发生这样的事情，就会听到“我们的学校干什么去了！”这种责备声，但我个人认为只指望教师，什么都解决不了。为什么呢？

恐怕大家也能想到这点，因为有不少身为教师的人自己以前也做过欺辱别人的事。无法设身处地理解受欺辱的孩子的心情，当然也不可能明白事情的严重性，也很难想象这类人能给予受欺辱的孩子恰当的关怀。

说穿一点，上面例子中那些喜欢发表陈词滥调的人，说不定他们自己也曾经做过欺辱别人的事。孩子用刀刺杀欺辱自己的人之前，肯定也内心挣扎过，却仍然拿起刀来。将人逼到这种程度，足见问题的严重性。学校的老师们真的能理解这些被欺辱的孩子们的心情吗？我们要做的不是去责备他们，而是给予他们同情。

不知不觉情绪有点激动。至于被欺辱的孩子心里到底受到怎样的伤害，我们交给儿童心理学家去研究。这里我们来看一下爱欺辱他人的人有什么样的心理。

爱欺负人：不能理解对方的与众不同之处

大部分的欺辱事件都不是一对一，而是几个人一起欺负一个人。被欺辱的一方称为替罪羊，而一个团体中那个相对软弱的人，或者有一些不招人喜欢的特点的人，最容易被选为替罪羊。而且，正是由于这种受虐特征刺激了其他人，才引发了欺辱行为。

的确，欺辱他人的人确实是有想除掉团体中的异己分子的心理，但是，如果说被欺辱的人之所以被欺辱是因为他们有被欺辱的特质，那完全是欺辱一方用来给自己辩护的歪理邪说。

倒不如说，因为他们不能理解对方的与众不同之处，所以才产生了“与其去理解对方的不同特点然后接受他，还不如将他除去来得省事”的心理。而且，这也是确认集体中的伙伴意识的一个手段。

“不知为什么总觉得他很讨厌，所以才欺负他的”，这种心理，归根结底还是等于“理解不了他所以想除去他”。稍微有点与众不同的孩子很容易受人欺负，就是这个原因。

欺负集体内部的人：为了炫耀权力

那么，不将对方排斥于集体之外，却又在集体中对他进行欺辱，又是怎么一回事呢?

这里存在一种仗势欺人的心理："我们既然接纳了他，他就应该听我们的话"。同时，还希望以欺辱他人的方式，来向周围人显示自己的权威。也就是说，为了在集体中炫耀权力，换言之，是为了在集团内形成一种秩序，才有了替罪羊的。

当然，在集体内部也一定有对被欺辱一方抱有同情心的人。但是，也许这些人害怕招致指挥者和其他参与者的反感，而使自己成为替罪羊，所以也就被动参与了欺辱行为。

如果在集体中地位和等级不是很高的人也积极地参加欺辱行为，那这个人一定有很严重的权威主义倾向。

13
喜欢听谁的八卦，就是在嫉妒谁

喜欢听流言：1）满足好奇心

是否喜欢散布流言因人而异，但喜欢听他人的流言的人却相当多。最好的证据就是，报纸、杂志和电视的娱乐频道上，几乎每天都在登载或播报艺人们的八卦新闻。不仅是艺人，各个行业的名人们的自传和评传也都有很多读者，而这和人们打听流言的道理是一样的。

谁都喜欢听他人的流言，首先是因为每个人都有好奇心。人们对自己体验不到的各种事情，用听他人的流言的方式来满足自己的好奇心。

喜欢听流言：2）强烈的嫉妒心

另外，人们喜欢流言的背后还隐藏着另一个原因，那就是嫉妒心。

有时，我们会在连自己都没有发觉的情况下，对他人产生羡慕之情，比如，某某的身材真好、某某真聪明、某某有声望真好、某某社会地位高真好、某某有钱真好等等。

这种羡慕之情，说白了就等于对自己的不满，“和她相比我就……”，而这种不满会使人萌生嫉妒之情。

人们在这种心理状态下，听到有关嫉妒对象的流言，尤其是不好的流言后，之前的不满就会烟消云散，旋即变成了优越感：“活该”、“那个人也没什么大不了的嘛”。就是这种“想用优越感消除嫉妒心”的心理，使得人们都喜欢听他人的流言。

所以，那些非常热衷于听他人的闲话的人，尤其是爱打听同事、朋友的八卦的人嫉妒心一定很强。

因为正是嫉妒心引发了对他人的好奇。另外，只听一下流言还不满足，非得到处散布才过瘾的人，可以说是嫉妒心非常强的类型。也许这种人无论什么事都羡慕别人，对自己抱有很多的不满吧。

14

容易生病的人，也许是心理太脆弱

病由心生：1）小毛病来自压力

小时候清早起床，非常不情愿去学校上学，想着想着，结果开始头疼、肚子疼，于是就真的不用去学校了。这种经验大概谁都有过吧。

这种身体不适，不用说，当然是心理原因引起的。不想上学或不想上班，潜意识中产生了“要是病了的话就可以休息”的心理暗示，这个心理暗示作用于身体，于是就引发了头疼、肚子疼。而且，一旦有了“不想去学校（公司）”的想法后，我们对上学或上班就会感觉有压力，而这又成为身体不适的另一个原因。

这种头疼和肚子疼，大多是暂时性的，还有可能被他人当做是装病，这其实是我们身边最常见的印证“病由心生”的例子。

病由心生：2）越担心，病情越容易加重

说到“病由心生”，也有因为没有经验、胡思乱想而导致病情恶化的情况。

举个简单的例子，比方说，本来只是消化不良，却每天胡乱猜测“最近老感觉胃不舒服，有时还隐隐作痛，这是什么原因呢……不会是得了什么很严重的病吧……”，担心来担心去，最后，由于心理上的原因，发展成了神经性胃炎或胃溃疡。

我可没有夸张，谁都可能发生这样的事，尤其是猜疑心重、悲观型的人，最容易因为心理原因导致病情加重。

暂且不讨论猜疑的程度和病情的关系。世上很多病，都是因为身体因素和心理因素相互作用而导致的。也可以这样说，**越是想不开，担心得越多，病情越是容易恶化。**

剖析深层心理，看得更透！

假药居然也有治疗效果

在新药的临床试验中，发现了一种被称作“安慰剂效果”的现象。这也可以证明心理因素对病情有一定的影响。安慰剂其实就是假药，即外表和具有药理作用的真药一样，但实际上没有任何药效的物质。而这种安慰剂对病人有用的现象，就被称作“安慰剂效果”。

乍一想，没有任何药效的安慰剂是绝对不可能有治疗效果的。

但有意思的是，在实际试验后发现，病人在只服用没有药效的安慰剂的情况下，也出现了不容忽视的治疗效果，甚至还出现了副作用。虽然只是服用了由乳糖和生理盐水制成的假药，但病人出现了疼痛感消失、血压下降等反应。

安慰剂有何种程度的作用，取决于疾病的类型，比如就止痛来说，对30%左右的人有效果。而且，安慰剂在有的人身上容易看到效果，在有的人身上却不容易看到效果。

除了心理上的因素，还能怎么解释安慰剂效果呢？

轻信和期待，使安慰剂产生效果

安慰剂产生效果的原理，我还不是很清楚。但仅从心理因素来说，首先，“暗示”起着很大的作用。

比如，医生给病人服安慰剂时说“现在服用治疗××的

药”，病人听信了这句话，于是产生了心理暗示，所以就会出现效果。容易相信他人的话的人，尤其是容易相信医生这样有权威的人说的话、受暗示性高的人，出现安慰剂效果的几率非常高。

另外，对药物的“期待”也是安慰剂产生效果的一个原因。病人在服用药物后，心里会萌生“喝了药（或打针）就应该有效果”这种期待，这种心情也会使安慰剂产生效果。事实上，与怀疑药物功效的人（对治疗效果不抱期待的人）相比，相信药物功效的人（对治疗效果抱有期待的人）身上，更容易出现安慰剂效果。

说了这么多，关于心理因素是如何影响病情的，大家应该非常了解了。

用一句话概括就是：不安和紧张等精神状态，扰乱心灵安定，才是造成身体不适、“病由心生”的根源。



PART 3

亲密爱人的小动作

留神亲密爱人的小动作，关系更甜蜜更幸福！

01
为什么爱的告白那么难

如果喜欢上一个人，都会想将自己的心情向对方告白。如果不这样，故事就无法开始。

但是，虽然只是“我喜欢你”这四个字，要说出口却不是那么简单的事情，需要非常大的勇气。

举个例子。古典灵魂乐中有一首叫做《啦啦代表我爱你》（La La Means I Love You）的歌曲，这首歌中的主人公将告白对象比作是站在拳击场中央的人，而将自己比作挑战者，因而唤起无数人的同感，风靡大街小巷，直到今天依然被当做经典歌曲传唱。由此也可以看出，爱的告白是多么需要勇气。

这种“虽然喜欢，但实在很难说出口”的矛盾心理，当然是因为害怕被对方拒绝。

另外，也许还有“假如对方根本不愿意理睬我的话……”这种轻微的自卑情绪。而产生不安和自卑的根本原因，是担心自己和对方不平等。

不敢告白：太在意两人之间的平等关系

恋爱中的力量关系，基本上是被告白的一方处于优势，告白的一方处于劣势。刚才提到的那首歌，将这个事实表达得多么巧妙！

所以，告白的一方，会不自觉地将对方的容貌、年龄、社会地位等等因素与自己相比，考虑两者是否势均力敌。而且，由于不知不觉认识到自己处于劣势，于是心里就产生了“被拒绝了的话……不理我的话……”等等消极的情绪。

从这层意思来看，始终不敢向对方表白爱意的人，可以说是因为性格上太容易在意自己和他人之间是否平等。

相反，如果喜欢上一个人马上就告白的人，则不太在意自己和他人之间是否平等。也许是因为这个人对自己很有信心，也许是因为这个人不管结果如何先试一试，属于只要想到就马上行动的类型。

02
理想的恋爱对象，童年时就定下来了

喜欢的人：早在童年时期就定下来了

每个人在一生中会有好几个喜欢的人，但有意思的是，虽然这些人各不相同，但却可以从他们身上找出一些固定的模式。

比如，有的男性喜欢明媚开朗的女性，也有的男性喜欢冷美人似的高傲冷漠的女性。有的女性喜欢健壮的运动型男性，也有的女性喜欢身材修长的斯文男性。

这是因为，我们每个人心中各自都有一个被称作“理想的类型”的东西，然后就像参照这个理想的形象来分类一样，将他人分为自己喜欢和不喜欢的类型。

那么，为什么我们心中会有一个理想的类型呢？请阅读下文的深层心理分析。

梦中情人来自哪里?

人从一生下来开始，就同时具备了男性的一面和女性的一面，这里所说的男女和生物学上的性别没有关系。但是，男性在他被当做男性来培养，从而逐渐具备了男性特征的过程中，他所拥有的女性的一面就被压制在了潜意识中。女性所拥有的男性的一面也是一样，最后被压制在了潜意识中。

男性拥有的女性特征和女性拥有的男性特征，平时不会出现在意识层面里，但有时会以某种拟人化的形象，出现在梦境中。也就是说，男性拥有的女性特征会被拟人化成一个女性形象，女性拥有的男性特征会被拟人化成一个男性形象。于是，这种存在于潜意识中的男性特征和女性特征，就以“理想的类型”的方式出现在了意识中。

潜意识中的男性特征和女性特征被拟人化时，通常受到童年时期曾爱慕的异性亲人形象的影响。另外，在此基础上，女性的男性特征在形成其拟人化形象时，女性拥有的男性特质的原始意象会产生影响；男性的女性特征在形成其拟人化形象时，男性拥有的女性特质的原始意象会产生影响。

这个女性拥有的男性特质的原始意象，即原型，称作阿尼玛斯，男性拥有的女性特质的原型称作阿尼玛。原型是没有具体形象的东西，阿尼玛和阿尼玛斯只是其中两种。

关于性同一性障碍

这里再补充一点。被称作性同一性障碍（身体是男性，但内心是女性；或身体是女性，内心是男性）的心理障碍是因为与生理性别不同的心理性别（男性的女性特征，女性的男性特征）残留在意识中，从而产生的状况。

为什么会产生这种障碍呢？这是因为，生物学上的性别和社会、心理、行动上的性别，是完全不同的。简单地说，一般男性从小会被教育要扮演“男人”的角色，女性从小会被教育要扮演“女人”的角色，而实际生活中，这些角色和生物学上的性别并没有关系。

因为男性之所以是男性，不是生下来就是的，而是要在成长过程中养成男人的气质；女性也不是生下来就是女性的，也要在成长过程中养成女人的气质。而在此过程中，社会上的普遍观念“男性是什么样的，女性是什么样的”起着很重要的作用，这个就不用再多说了。

世人对性同一性障碍有很深的偏见，但我们必须理解，这只是处理身体与心理之间的“关系”的障碍。

03
喜欢你穿制服？那他可能不爱你

正常性爱和非正常性爱有什么不同?

人们很热衷于为性爱中的各种行为贴上正常或不正常的标签，但是，**只要不是极端悖理的行为，正常和不正常的界限就非常模糊**。最起码每个人的理解是不同的。

比如，如果说脱光衣服后再做爱是正常的，难道喜欢做爱过程中一点点脱掉衣服的人就不正常了吗？那穿着衣服做爱到底是正常，还是不正常呢？

还是先不讨论这个了。一起来研究一下喜欢做爱时慢慢脱掉衣服的人的心理，和喜欢穿着衣服做爱的人的心理吧。

对脱衣过程产生性兴奋：有恋物癖倾向哦

做爱时，如果非常喜欢对方脱衣服的过程，其原因之一

是想通过增强自己的期待感来获得性兴奋。同时，这也是想确认自己掌握了主导权的表现。

如果非常拘泥于对方的穿戴，那就是有相当强的恋物癖倾向。

恋物癖是指“对对方身体的特定部位，和对方身上穿戴的东西产生性兴奋的一种混淆性对象的状态”。有的恋物癖会对对方的脚和鞋子产生性反应，有的对对方的头发产生性反应，有的对对方的内衣产生性反应。恋物癖的性兴奋对象实在是五花八门。不过，恋物癖患者中几乎没有女性。

根据弗洛伊德的理论，男性的恋物癖是由于在克服阉割恐惧的阶段时，力比多（性本能）固着于某个对象而导致的结果。而法国心理学家比奈则认为是幼儿初期对性的印象，与身体的部位或穿戴的东西偶然发生了联系，才萌发了恋物癖。

对半遮半脱的状态产生性兴奋：只喜欢你的社会身份

对对方半遮半脱的状态产生性兴奋的男性，在所谓的“制服癖”（做爱时喜欢让对方穿上制服的那类人）中很常见。不过，这也是理所当然的。因为，制服是一个人身份的象征，如果脱掉这个象征的话，对方就不是护士、办公室女郎或空姐了，而仅仅只是一名女性。

而对于只对特定身份的女性才产生性反应的制服嗜好者来说，这是远远不够的。为了满足自己头脑中和护士或空姐发生关系的性幻想，即使只是角色扮演，也有必要让对方穿上制服。

制服嗜好者，可以说是在和对方的身份做爱。不只是制服，只要是执著于对方穿戴的人，恐怕都是将对方的服装当成了某种东西的象征。

从这层意思来看，喜欢对方脱衣服的过程，也可以说是从对方脱掉包裹在身上的象征、变成一个普通女人的过程中获得性兴奋吧。

04
不做避孕措施的男性，离他们远点！

有的男性在做爱时无论如何都不采取避孕措施。虽然谁都清楚，做爱时女性有怀孕的风险，但他们总是用“没关系的，我会射在外面的”等等来敷衍，为什么这种人会如此随便而且没有责任感呢？

一句话，因为他们将自己的快乐放在第一位，或者说只考虑自己的快乐。而证据就是，不做避孕措施的男性，使用的理由几乎都是“带避孕套感觉不舒服”。

男性不愿意做避孕措施：等于不能控制自己欲望的野兽

人的本能就是逃避痛苦、追求快乐。这种一味追求快乐的行事原则，精神分析学派称为“快乐原则”，它来源于人的力比多，属于潜意识世界的“本我”。存储食欲和性欲等原始本能的心灵领域就是由这个快乐原则支配的。

但现实中，我们不可能一味追求快乐，有时不得不控制

自己的欲望和行为。也就是对形势做出合理的判断，延迟欲望的满足（欲望是不可能被放弃的）。

精神分析理论将这种行为原则称为“现实原则”，它支配着人的“自我”。另外，精神分析还认为，现实原则的成立需要“认知——思考——完成”这种有意识的心理活动。

综合这两个原则，可以看出，在不愿意做避孕措施的男性心中，至少在性这方面，快乐原则战胜了现实原则。

虽说性欲是一种较难用理智控制的东西，但这类人追求快乐的欲望过于强烈，彻底压倒了现实原则。又或者，由于他们没有任何“要是对方怀孕了的话……”这种不安，所以，也就不会有认知、思考这些后果的心理活动，现实原则当然也无法成立。

总之，不做避孕措施的男性，和不能控制自己的性欲的野兽没有什么区别。

05
用道具的男性，其实不自信

时代在变，语言也在变，很早以前被称为“淫具”、昭和时期又被称作“大人的玩具”的性爱商品，如今也换了另外一种轻松的称呼——“成人用品”。

在当前的网络时代，就好像是为了和名称的轻松成正比一样，成人用品的购买也变得非常轻松。不需要特意跑去繁华街道上那些面目可疑的性用品商店，只需点击一下就可以买到振动棒等各种各样的道具。

既然这种生意能够成立，就说明有顾客。换句话说，世上存在不少喜欢用性爱道具的人。

男性用道具：1）严重的施虐狂倾向

从男性的立场看，性爱的时候用道具，是想通过积极向对方进攻的方式来提高自己的性兴奋。换言之，就是有严重的施虐狂倾向（虽然不是严格意义上的施虐狂，详见后文）。

虽然男性本来就是性爱上相对主动的一方，但如果到了使用道具的程度，可以说本质上还是因为有严重的施虐狂倾向。因为他们不仅希望由自己向对方发起进攻，同时还希望看到对方由此产生的反应，这样才能获得性兴奋。

当然，这和他们“希望控制住对方”的支配欲有关。对他们来说，首先满足自己的支配欲，才是获得性兴奋的必要条件。

男性用道具：2）单纯追求视觉刺激

用道具的时候，使用可以在稍稍远一点的位置看对方的玩法，很大程度上是受了以成人影片（AV）为代表的视觉媒体的影响。因为喜欢这种玩法的男性，如果在看对方的姿态时没有看AV时的那种感觉的话，或感觉自己不是AV男主角的话，就无法产生性快感。

同样是喜欢道具，前者追求的是视觉刺激，这大概和支配欲有直接的关系。因为，要确认对方是否在自己的控制之下，最简单的方法就是用自己的眼睛看。

男性用道具：3）性方面不够自信

如果追求的不是视觉刺激，那很有可能是在性方面不够自信。一般来说，AV男演员给人的印象都是在性方面很擅长，将AV男演员和自己重叠在一起的同时使用道具，是希望获得“自己在性方面很擅长”的感觉，而究其根本原因，还

是因为担心自己在性方面不够厉害。

总之，喜欢道具的人，虽不能说全部，但大部分都是想用道具来弥补自己在性方面的不够自信。这种自卑感，有时还会成为施虐狂式的支配欲产生的根源，这一点不需多说。

女性用道具：1）享乐主义

另一方面，喜欢用道具的女性，基本上要么属于喜欢振动棒等道具带来的刺激的享乐主义类型，要么属于对对方用道具凌辱自己产生性兴奋的受虐狂类型。

关于受虐狂我们下一节再说，先来看一下享乐主义类型。这种类型的人，从不压抑自己的性欲，甚至对性很贪恋，她们使用道具是为了获得更多肉体上的快乐。所以，享乐主义类型的人应该拥有私人的振动棒等道具，在自慰的时候也经常使用。

女性用道具：2）受虐式的自毁冲动

享乐主义者可以大致分为两类，即只在和自己发生过很多次性关系的人做爱时才使用道具的人，以及正因为只会和对方一夜情所以才使用道具的人。

不用说，当然是后者享乐主义者的程度更高。与不太熟悉的人发生性行为时使用道具，从某种意义上说是很危险的。对这一点满不在乎，也可以解释为内心深处隐藏着受虐式的自毁冲动。

使用道具的男性也可以分为这样的两类，前者表面上看起来像是尊重对方的人格，但实际上多半只是害怕突然拿出道具会遭到对方的拒绝。而后者当然是只考虑让自己性欲得到满足的自私的人。

不管怎样，可以说喜欢用道具的人在性方面都有自以为是的倾向。

剖析深层心理，看得更透！

性虐待狂究竟是怎么回事?

严格意义上的性虐待狂指的是“通过给对方施加痛苦来获得性满足的异常性爱爱好者”。这个名称源自法国作家萨德侯爵的小说中描写的主人公，侯爵自己也喜欢并且实践过性虐待行为。

关于性虐待的心理有很多种说法，例如，弗洛伊德在他的后期理论中，就尝试过用他所提倡的概念“厄洛斯”（生存本能）和“塔纳托斯”（死亡本能）的关系来进行解释。

生存本能指的是“保持种族繁衍和个体生存的本能”，死亡本能指的是“破坏甚至毁灭生命，促使人类返回生命前的无机状态的本能”。这两种本能是弗洛伊德设想出来的，其中的死亡本能转移到他人身上、或生存本能和死亡本能互相对立的产物就是虐待狂。

06
做爱时喜欢听粗话？这人很想被虐！

做爱时喜欢听粗话：受虐倾向很严重

有一些人在做爱的时候喜欢听对方讲粗话，详细的在这里不便写。总之，他们的特点是，当对方用下流的语言将自己的“状态”“具体地”描述出来，或说一些挑逗性和侮辱性的语言时，会产生性兴奋。

这种类型的人，有男性也有女性，几乎都可以说是受虐倾向很严重的人。并且相对而言，在性爱方面都比较倾向于被动。

对下流的语言产生性兴奋，除了真的是受虐狂的情况，那就是因为对与语言同时进行的身体爱抚所带来的直接快感，以及接下来的动作所带来的快感抱有期待。

唤醒幼时的自慰记忆

从弗洛伊德的观点中，接受语言侮辱的一方经常被当做小孩子一样对待这一点来看，这和幼儿期的自慰有很深的关系。儿时的自慰记忆，是产生性兴奋的根源。

小孩子的自慰行为并不是什么特别罕见的事。任何一个男性在小时候都有过抚摸自己的性器官而被父母呵斥“再玩就剪掉你的小鸡鸡”的经历。实际上，这种吓唬的话与在恋母情结中提到的“阉割恐惧”和“对性器官的自恋式的兴趣”相关。

另一方面，关于女性在幼儿期的自慰经验，弗洛伊德在《性学三论》这篇论文中说到“少女们用紧闭大腿产生压迫的方法来自慰的频率很高”。

同时，这篇论文还提到“在幼儿期没有手淫行为的人几乎不存在”。

受虐狂又是怎么回事?

受虐狂指的是“以从对方那里得到痛苦来获得性满足的异常性爱”，来源于奥地利作家扎赫尔-马佐赫的小说中描写的受虐式的性行为。

据说其心理结构比施虐狂更复杂，弗洛伊德在其后期的理论中，将受虐狂分成性受虐、女性受虐和道德受虐三种模

式，他认为“如果不介意细微的差错”，受虐狂和死亡本能是同一种东西，而除去以破坏冲动等形式指向他人的死亡本能，剩余部分就是从痛苦中获得性兴奋的性受虐狂。

同一篇论文中，关于性受虐狂，弗洛伊德认为，可能和与生俱来的特质有关，但具体如何还不是很清楚。

弗洛伊德还认为，像自我破坏这种与性没有多大关系的道德受虐，是由于潜意识中的罪恶感而导致的。由于潜意识中抱有罪恶感，同时希望受到处罚，所以就接受了他人对自己的施虐行为。

当然，弗洛伊德的这些观点也遭到了一些人的批判，众说纷纭。但总之，受虐狂实在是一种很难理解的东西。恐怕，即使是那些受虐狂本人，也不可能正确地认识和掌握自己的心理构造吧。

另外，喜欢听脏话，但同时又喜欢强迫对方说这种话并因此产生性兴奋的人，则属于施虐狂倾向。

07 异装癖？没什么大不了

穿异性的内衣没什么，关键在于是否产生性兴奋

几年前，喜欢穿女性内衣的男性一度成为媒体热议的话题，当时人们将他们通称为“胸罩男”。这个明显的蔑称很快就没有再用了。

当然，标签虽然消失了，并不代表喜欢穿女性内衣的男性也消失了。相反，据说这种男性反而越来越多，注意到这种潜在需求的内衣制造商专门开发了男性用的胸罩，结果，销路居然比预期的还要好。

不知这是为什么。有时也会听到有人感叹“变态的人越来越多了，这个世界真的快完蛋了”。但是，我认为还是不要这么早下结论的好，因为，穿女性内衣的男性，不见得就是有变态性欲的人。

喜欢穿异性服装的嗜好称作“服装倒错”，有以性兴奋为目的，和不伴随性兴奋两种情况（目前世界保健机构在对国际

疾病的分类中，对这两种情况做了明确的区分）。而日本喜欢穿女性内衣的男性中，有很大一部分是属于后一种类型。

男性爱穿女装：1）排解寂寞

说得简单一点，对服装倒错者来说，女装是激起自己性兴奋的最佳道具。所以，有时他们会因为自慰而穿上女装。从以异性服装为性目标这一点来说，服装倒错也可以看做是恋物癖的一种形态。

那么，虽说他们对女性的服装产生性兴奋，为什么一定要穿在自己身上呢?

关于这个问题，可以从精神分析中的“认同作用”的防御机制中找到答案。服装倒错者，穿上女装来达到以某个特定的女性自居的目的，同时试着成为这个女性（至少在想象中）。

这里的“某个特定女性”，有可能指的是自己的母亲。因为，很多服装倒错者在刚开始萌生对异性服装的兴趣时，都会偷偷穿上母亲的衣服。或者，也可能指的不是现实生活中的女性，而是某个具备性魅力的理想女性形象。

不管自居的对象是谁，作为恋物癖中的一种，服装倒错者是希望用女装带来的幻想，来填补自己在实际生活中与女性之间的关系（通常这种关系是缺失的，或者不让人满足）。这一点，从喜欢穿女性内衣的男性中，尤其是独身人士中，有些人说自己穿女人胸罩是“为了排解没有另一半的寂寞感”这个事实也很容易推断出。

男性爱穿女装：2）对自己没信心

那么，不是以性兴奋为目的的服装倒错者，又是出于什么目的穿女性的衣服或内衣的呢?

据他们自己说，穿女性服装不是为了产生性兴奋，而是为了放松或者得到安全感。反过来也可以说，这种类型的服装倒错者，对穿上男性的服装感到不安和紧张。而造成这种心理的原因，大概是因为他们在心灵成长过程中错失了养成男人气质的机会。

最显著的例子就是，从小就被大人打扮成女孩模样的男孩，长大后变成了服装倒错者。不难想象，被当成女孩来培养的男孩，在他们的成长过程中，错过了用“认同父亲”等方式来养成自身男子汉气质的机会。

总之，可以肯定的是，在服装倒错者的心中，“认同作用”这种防御机制起着很大的作用。另外，对自己的男性气质（即社会普遍认为男性应有的气质）缺乏信心，可以说是很重要的一个因素。

剖析深层心理，看得更透！

关于服装倒错的两个误解

我想纠正一下社会上对以性兴奋为目的的服装倒错的几个误解，也方便读者更好理解之前的讨论。

第一个误解是，人们经常容易误认为服装倒错者就是同性恋者，提到有异装癖的男性就联想到男同性恋。而实际上，服装倒错者中的大部分都是异性恋者，和正常人一样结婚生子的例子也有不少。

我们可以试想一下，通常，对同性恋来说，他们的性爱对象只是和自己嗜好相同的“同性”。而男同性恋者要吸引男同性恋的话，则完全没必要穿上女性的服装。

第二个误解是，人们经常将“穿女装的男性”和“穿男装的女性”混为一谈，但“穿男装的女性”基本上都不属于服装倒错。服装倒错和恋物癖一样，是通常只发生在男性身上的性对象异常状态。

也许会有人说“但现实中不是也有头发剪得很短、穿着男人衣服的女性吗？”的确有这样一些女性存在，但这种类型的女性属于性同一性障碍或者同性恋，和严格意义上的服装倒错是不同的。

有什么不同呢？关键在于“异性的装扮是否引起自身情欲”这一点。对性同一性障碍的女性患者和女同性恋来说，

穿男装只是为了主张自己是男性，或显示自己是在同性恋中扮演男性角色的一种手段，“穿男装”这个行为本身并不是性兴奋的目标。所以，她们并不是服装倒错者（性同一性障碍的男性患者和穿女装的男同性恋者也不属于服装倒错）。

美国精神医学协会发行的《精神障碍诊断与统计手册》第三版中，对服装倒错是这么定义的：异性恋的男性，穿上女装后产生强烈的性冲动和性幻想，而且反复实践至少半年的状态。

08
性功能障碍？多半心灵受过创伤

在“不做避孕措施的男性”那篇开头，我说到过“做爱时女性有怀孕的风险”，事实上，不做避孕措施的男性带给女性的危险（或者说影响）不止这一点。

比如说在心理上的影响，其中之一就是，有可能导致对方产生性感缺失症。

女性体会不到快感：多半是心理因素

女性的性感缺失症是指，“做爱时不能充分感受性快感的状态”（性兴奋障碍），或者“很难达到性高潮或达不到性高潮的状态”（性高潮障碍）。原因有两种：因身体性器官的问题导致的，以及因心理因素导致的。心理因素导致的情况占多数。

导致性感缺失症的心理因素各种各样。主要心理原因有以下一些：

- 对性爱或者男性有厌恶感
- 对怀孕的不安和恐惧
- 过去的打胎经历带来的罪恶感
- 对对方丧失了信赖感

这些心理当然会强烈地抑制性欲，就好像给快感踩了刹车，其结果就是无法到达性高潮。

所以说，不做避孕措施的男性只图自己快活的行为，是导致上述心理产生的原因之一，这个事实是无法否认的。

对有可能给女性带来以上心理影响这种极为常识性的知识一无所知，或者虽然知道却毫不在意的男性，被认为人品很差劲也是理所当然的事。

勃起功能障碍（ED）：有爱的性才是最好的治疗

说完了女性的性功能障碍，接下来一起看看男性的性功能障碍（即“勃起障碍”）。

勃起障碍是指“由于阴茎不能勃起，或即使勃起也持续不久，导致无法性交的状态”。众所周知，这种障碍曾经被称为“阳痿”，但这个词有“无能”的意思，有一点歧视的感觉，所以现在称ED（“Erectile Dysfunction”的缩写）。

ED和女性的性感缺失症一样，有因性器官自身的问题引起的和心理因素引起的两种。而引起后一种ED的心理原因主要有以下一些：

- 对性爱的不安和紧张
- 对自己的性器官的自卑感
- 对性病的不安
- 对性欲减退的不安
- 对勃起功能障碍的恐惧感

比如，有些人过去曾在性爱上有过失败的经历，由于对这个事情心有余悸，虽然手淫和前戏的阶段可以勃起，但一到紧要关头就变得紧张，于是造成了勃起功能的障碍。

也有人因为被女方直言不讳地说到“你好笨啊”或者“好小啊”，丧失了自信，以致引起了ED。毫不客气地说出这些话的女性，和不做避孕措施的男性一样，人品很差劲。

从上面列举的原因可以看出，由心理因素引起的ED患者，也同样因为某种原因对性怀有不安。虽然不能勃起，但并不是性欲在减退。性欲低下和ED是两种不同的障碍症。

归根结底，不管是性感缺失症还是ED，要消除对性的不安，和对方的关系比什么都重要，相互之间从心底信赖对方、让自己放松是第一位的。

最后，也许有人会觉得这是陈词滥调，但我还是要说，有爱的性才是最好的治疗。

09

流连烟花之地？这人只是很孤单

据说卖淫是世界上最古老的职业之一，德国经济学家桑巴特却一语道破：资本主义之所以能够成立，奢侈是不可或缺的因素，而这个奢侈如果没有所谓的情妇和高级妓女的存在就相当于空谈。

就日本来说，可以想到的例子是落语中的《高尾染坊》这个故事。一位染坊手艺人恋上一名妓女——仅仅只是为了看她一眼，工作了整整三年时间终于积攒了10两银子。由此可以看出，从古代开始，性产业中的资金流动，就绝不是小数目。

男性的体内由于细胞分裂，每天都会产生精子，堆积起来后，必须通过某种手段排出体外，这是生理本能。所以，可以这么说：烟花场所的潜在顾客和成人男性的数量是一样多的。

◎落语

日本的一种传统表演艺术，类似于中国的单口相声，但落语表演者是跪坐在软垫上表演，且会穿上非常正式的和服。落语的很多段子都取材于中国古代民间故事。

经常去烟花之地：1）对性产生了依赖

当然，并不是每个男性都会去烟花场所，认为“我的人生目标就是这个”而经常去烟花之地的人毕竟有限。

这些人，为了去妓院，即使耗费时间和金钱也在所不惜，这是因为他们对性产生了依赖。可能有人会说“不对，是为了缓解压力”，如果是为了这个目的而选择去烟花之地，就更表明了他们对性的依赖程度。

经常去烟花之地：2）真正想要的是一种亲密无间的感觉

不过，这些人中，也有不少是希望从性中找到心灵的依靠。对喜欢烟花之地的人来说，通过满足性欲获得的满足感，其实是一种替代满足。他们是因为精神上空虚，为了排解忧愁才去妓院的。

证据是，喜欢烟花之地的人中间，有不少人说，比起各种游戏，自己更乐意与经常见面的已经混熟了的妓女聊天。

如果这样，那他们真正想要的，也许只是与他人亲密无间的交流。

10

热衷于照顾他人，是因为不知道自己该干什么

“共同依赖症”

虽说任何一个人只靠自己是无法生存下去的，但是，世上也有一种彼此依赖到让人无法理解的人际关系。

比如，一个每天喝得烂醉后就殴打家人的患有酒精依赖症的丈夫和他的妻子之间的关系。周围不知趣的人问妻子：“你干吗还不和他离婚？”妻子说：“没有我，那个人就活不下去了……”这种回答大概在第三方看来，是无论如何都无法理解的吧。

但是，可以有一种解释：这个妻子，从照顾有酒精依赖症的丈夫那里，找到了充实感和自己的价值。

像这种“以给对方带来烦恼的方式控制对方的人”和“只有通过照顾他人才能找到自己存在的价值的人”相互依存而形成的人际关系，称作“共同依赖”（也称“共同依赖

症”）。这种病态的人际关系，在酒精依赖症患者的家庭中很常见。

那么，为什么处于共同依赖状态的人，能通过照顾别人找到充实感和自己的价值呢？

理由有很多，其中之一是：这种人将他人当做自己的主体来生活。由于生活（行动）的主体不是自己，日子平安无事的话，反倒会产生“不知道自己应该干什么”的空虚感，而且觉得无法维系和他人的关系，所以内心变得不安。于是，为了消除自己的不安就对他人百般照顾。

百般照顾他人：看待事物经常很极端

共同依赖的人不能按照自己的意愿积极地行动，大概和他们缺少自信，对他人有强烈的依赖心理，同时欠缺交流能力等有很深的关系。

另外，“看待问题的眼光太狭隘、不愿意接受现实”也是共同依赖的人常见的特征。

大概这里也有因为不够自信而产生的影响。由于他们将自己看得太低，所以也就不能自信地做出正确的判断。这类人看待事物的方式经常很极端，比如，他们会觉得“对方之所以会发疯乱来，完全是因为自己做得不好”。

之所以认为“完全是因为自己做得不好”，是因为担心“会不会是自己的行为造成了对方的问题”。而这种担心继而又产生了“要解决对方的问题，首先必须得自己努力做

好”的想法，最后就导致了过分照料对方的结果。

总之，共同依赖这个非正常的人际关系，是建立在“不能确立自身价值的两个人之间相互需要”的基础上的。要逃离这种状况，相互依存的人必须对自己的状态有清醒的认识，然后积极努力去改变。

11

家暴惯犯？因为他太依赖！

施暴者的五个主要特征

家暴（家庭暴力，以下称DV）是指，关系亲密的夫妻和恋人之间发生的暴力行为。

这里所说的暴力，除了殴打等身体上的暴力外，还包括以威胁恐吓、谩骂等为代表的心理暴力、强迫发生性行为等性暴力、限制与他人的交往等社会暴力、没收生活费等经济上的暴力。大多数情况下，男性是施暴者，女性是受害者。

DV施暴者的特征，主要有以下几点：

1、希望对方时时刻刻、无微不至地关心和爱护自己，如果和自己的期望不符，就认为自己遭到了对方的抛弃。

2、想将对方完全控制住。

3、我做出这样的行为，是因为你做得不够好”，将自己所有行为（包括暴力行为）的责任推到对方身上。

4、不尊重对方的人格，而且不能设身处地为对方着想。

5、认为自己才是家庭的中心。

施暴：特别害怕孤独

通过上面这些特征，我们可以看出，首先，DV施暴者对对方有非常强烈的依赖心理，希望对方接受自己的一切。其次，他们还有超出常人的嫉妒心和支配欲。

这种欲望的背后，一定是因为他们害怕被对方拒绝，害怕被对方抛弃。多数情况下，施暴者的行为有周期性，在爆发性的攻击之后，他们会向对方道歉并保证“下次一定不会再打了”，以得到暂时的平静。

但是，这只是因为他们非常害怕被对方抛弃的缘故。

另外，DV施暴者由于不擅长控制自己的情绪，所以感情很容易转换成行动，这是有人格障碍的人常见的特征。

也就是说，DV施暴者患有一种人格障碍。不过，在面对外人的时候，也许他们并不会表现出什么异常。

这种人格障碍和前面所说的共同依赖一样，心理上不成熟、自我没有确立是最主要的原因（共同依赖也是一种人格障碍）。

我们大家在成长的过程中，都必须和母亲在精神上分离，从而自立。但是，如果幼儿时遭到母亲的冷落，或者相反，一直在母亲过度保护下成长的话，就会导致与母亲在精神上的分离失败。

于是，心里就会产生“自己被母亲抛弃了”的孤立感和“害怕被母亲抛弃”的不安感，也就是产生了DV施暴者那种过度的依赖心。

尤其是那些因为憎恨孤立感和不安感而想要逃避的人，最容易做出暴力行为。他们只要稍微感觉到依赖的对象要抛弃自己，心中就会产生对对方极度的怨恨，在冲动的驱使下，便会对对方大打出手。

虐待儿童：来自很强的挫败感

与DV施暴者从不会为自己的状态感到苦恼相反，不少虐待儿童的人，为自己不知道如何和儿童相处而独自苦恼不已，因此情绪变得不安定，精神压力堆积，攻击性也很容易被激发出来。

如果再遇上孩子不听话、不按照自己的意愿去做的话，这类人就会产生很强的挫败感，一怒之下殴打孩子。

这一点，从很多施虐者被问到打孩子的原因时，答道“因为当时心情烦躁”，也可以看出。

说到虐待孩子的理由，也有很多人回答说打孩子是“教育孩子必不可少的一部分”。这种人以教育为借口对孩子进行体罚，往往最后演变成了虐待。

总之，施虐者本人并没有意识到自己的行为是错的。这和大多数的DV施暴者“不认为自己的行为是暴力”非常相似。而这和他们“想按照自己的意愿控制孩子”的强烈支配欲有关。

事实上，这种支配欲是否定儿童的人格的表现。如果不认可对方的独立人格，那也就不会意识到自己犯下了罪行。

当然，虐待儿童的原因还有其他很多。

经常能听到的是“代际传递”的说法，即“小时候被虐待过的人，长大后也虐待他人”。施虐者由于自己的亲身经历，也将体罚当做教育孩子的方法。而且因为他们是在对他人缺乏信赖感的状态下成长的，所以很容易动用暴力。

确实，“受虐者”变成“施虐者”的情况不少，但就此下定论还为时过早。

虐待儿童的其他诱因，还有以下一些：

1. 因为厌恶自己，而将这种心情投射到孩子身上，以至于虐待孩子。

2. 不是给予孩子爱，而是想从孩子那里得到爱，一旦没有得到满足就会产生怨恨，从而虐待孩子。

3. 将对他人的愤怒等情绪转移到孩子身上。

4. 因为是完美主义者，坚信“必须得一丝不苟地教育孩子”，育儿工作不能按照自己的意愿顺利进行时就会感觉受挫，以至于虐待孩子。

5. “母亲应该满怀爱意来抚育孩子，女性生来就是扮演这种角色的”，这种价值观使得社会将男性当做中心，而对承担育儿工作的女性来说，这却是心灵的重担。由于这个重担带给母亲们巨大的精神压力，所以就产生虐童事件。

关于虐待儿童的原因，很多人都提出了不同的说法。但最根本的原因，是因为大多数施虐者虽然身为大人，却在心理上不成熟、无法确立一个稳定的自我形象。再加上育儿的压力、夫妻关系、经济状况等其他各种原因的综合影响，就导致了虐待儿童的行为。



PART 4
言语沟通中的小动作

注意到对方说话时的这些特点了吗？让你聊天更顺畅哦！

01 懂得适当聊聊自己，这人靠得住

一般来说，人可以分为“喜欢对别人说自己的事情的人”和“几乎不对别人说自己的事情的人”两大类型。前者不管是自己身边发生的事，还是自己的感受和想法，什么都对别人说。而相反，后者是尽可能避免谈论个人话题。你的朋友或熟人，一定都可以归类到这两种类型中的某一种。

世上有很喜欢对别人说自己事情的人，也有不太愿意向别人说自己私生活和内心想法的人。

将自己的内心想法如实地说出来，这种行为在心理学上称作“自我揭露”。

那么，交谈中主动自我揭露的人，和拒绝自我揭露的人，他们之间有什么不同呢？

关键就在于，是否能区分自己和他人。

从心理学角度上看，这和一个人内心的成熟度有关。就是说，是否能够准确地区分自己的自我和他人的自我，是很重要的一个成熟的标志。

毫不隐瞒地说出自己的事情：很不成熟

不管对方是谁，毫不隐瞒地将自己的事情说出来，或直截了当说出自己真实想法的人，可以说在精神上有些不太成熟。他们对自己的自我和他人的自我，区分得不够清楚。

举一个极端点的例子，比方说，公共汽车上一个小孩子大声脱口而出，“妈妈，那个阿姨好胖啊”，让母亲陷入尴尬。这是因为还没有成熟的小孩，不能清楚地区分自己的自我和对方的自我，而无意中讲出了自己的真实想法。

也就是说，随随便便坦白自己真实想法的人，和这个小孩子有相同之处。另外，那些在互联网博客上，将自己的不合常理或者反社会的行为公之于众的人，也是一样，在精神上还处于未成熟状态。

但也有例外的情况，尤其是女性，虽然她们经常将自己的感受毫无顾忌地说给别人听，但不能因此说她们一定在精神上不成熟。因为，人们说话大致有两个目的，“以传达意思为目的”和“仅以表达自己的心情为目的”，而女性说话的目的大多是后者。

女性在很多时候，不是因为想向对方传达自己的意思，而仅仅只是想找人聊聊天。她们经常只顾自己一个人说个不停，而说够了之后心里只有一个感觉，那就是“真痛快”。

诸位男性读者，如果有女性告诉你这些那些和她相关的事情，很有可能只是为了解闷，绝对不要贸然断定“那个女

孩对我有意思，她在诱惑我”。这种误会，同样作为男性的我非常理解。

能适当地自我揭露：比较成熟

能够在一定程度上将自己的心情如实说出来的人，在精神上比较成熟。一定程度是指，能够通过自己的判断区分“这个不能对别人说”，将事情当做自己一个人的秘密埋藏心底，或认为“这里应该说一些客套话”，将自己的真实想法隐藏起来，适当说一些谎。

这才是能够清楚区分自己的自我和他人的自我的表现。

说到秘密和适当的谎言，有人说了一句话，意思大致如此：“自传这种东西，就连对作者自身来说不太有利的一些记述，也不能全盘相信”，这也许是一句名言。但从心理学角度来看，不能因此就责备自传的作者。因为，到了都可以写自传这种地步的伟大人物，按照自己的意愿控制自我揭露的程度，当然是再正常不过的事情。

完全不聊自己：可能有想隐瞒的秘密

完全不愿意说起与自己相关的事情的人，也能清楚地区分自己的自我和他人的自我，在精神上比较成熟。但这类人存在心理上的抗拒，一直不愿意也不懂得自我揭露。

造成这种状态的原因因人而异。比如说，对国籍和出生地的歧视、对身体或精神障碍的歧视、对财富差距的歧视等

等社会原因，使一些人产生了对与主题无关的自我揭露这种行为本身的抗拒心理。与其说这是当事人的问题，不如说是整个社会的问题。

总之，不愿意自我揭露的人，一定有自己的理由。

02
“失言”，恰恰说的是真实想法

我们一不小心，就会无意中说出一些错话：

①被问到年龄时，“39了，啊不对，是40”，无意中回答错了。

②丈夫回家时，妻子说的不是“你回来啦”，而是“你走好”。

③对本来应该用敬语称呼的人不小心直呼其名。

④在公司接电话时，本来应该说“你好，这里是ABC商业公司”，却说道“你好，我是XX（自己的名字）”。

过失行为：来自连自己都没意识到的真实想法

以说错话为代表的听错、突然忘记、读错、写错等等失误都称为“过失行为”。精神分析之父弗洛伊德认为，这些过失行为是人的深层心理的体现。

上面的例子可以有如下解释：

①想在别人眼中显得年轻。
②不希望丈夫回家。
③并不认为对方很了不起，或者不重视对方的心情。
④不想待在公司，想待在家里。

根据弗洛伊德的理论，诸如此类的一些错话（过失行为），透露了一个人无意识中的一些想法，简单地说，就是连自己都没意识到的真实心理。

按照这个理论来思考，那听错体现的就是“想听到别人这样说”的心理，突然忘记体现的是“不想记起这件事”的心理，而读错体现的心理是“希望是这样写的”。

◎弗洛伊德对人的心理状态的区分

弗洛伊德认为，人的心理状态有以下三种：意识，很清楚地明白自己目前的状况和行为的心理状态；前意识，平时藏于意识的底层，有意识地去想才能意识化的心理；潜意识，为了保护自我而被压抑的一些心理活动，不能被意识到。用自由联想法或投影测试等特殊方法的话，可以使之意识化，但潜意识的内容不可能按照原样呈现出来。

03
会说“不”的人，内心很强大

避免对立≠美德

很多人都认为避免与他人对立的处事方法是一种“美德”。

确实，动不动就与人闹别扭扰乱集体的和谐，这种行为很欠考虑。

但是，如果连自己不同意的时候也不开口说“不”，就算不上是什么美德了。准确地讲，这只不过是没有个性的“无事主义”而已。安于集体的现状，不过是为了逃避个人责任。而且，为了掩饰这种无事主义的不合情理，还故意拿出“美德”这个大幌子。是否能明确拒绝自己不愿意做的事情，归根结底是一个人的自我是否成熟的问题。

能对不喜欢的事情说“不”：内心最自由

当然，为了与他人对立而故意说“不”，不属于我们的讨论范围。自己不愿意时，能斩钉截铁拒绝的人，属于自主性很强、拥有自由意志的类型。

这类人的自我意识很发达，他们有“自己和他人是不同的个体”的认识，能够明确区分自己的自我和他人的自我。

换言之，这类人之所以能坚决说“不”，与其说是因为不怕和他人对立，还不如说是因为他们有强大而坚定的自我。他们很明白，拒绝只不过是在向对方传达：“我的价值观和思考方式，与你的价值观和思考方式是不相同的。因为我们本来就是不同的个体嘛，这也是理所当然的。”

不能明确说“不”：更在意他人的看法

相反，不能果断开口拒绝的人，有些欠缺自主性。这种行为背后的心理是想避免与他人对立，害怕被周围人拒绝。

再进一步讲，这类人因为自我不够成熟，缺乏“自己是自己，别人是别人”这种意识（可能脑海中明白，但没有在行动上贯彻），所以为了不被拒绝，他们总是更在意对方或者集体的想法，而不是自己的想法。

也就是说，他们深信“自己拒绝他人和他人拒绝自己是有关联的”。

不过，话虽如此，在日本，一个人在集体中独唱反调是很难的事情。事实上，即使是有自主性的人，在“大家一起

行动才是最好的”或“冲撞上司是不能容忍的行为”这种社会风潮的影响下，很多时候都将到了嘴边的拒绝之词又勉强吞了回去。

因此，要想解读一个人的行为，除了分析这个人的心理活动外，还必须同时考虑此人所处的文化以及社会背景。让我们牢牢记住这一点。

04

怎么称呼别人，能看出你是否在意自己

拉近与他人之间的距离，有很多种方法，其中之一就是“试着改变一下称呼”。

不是用“××先生（女士）”这种在名字后面加上先生（女士）的客套称呼，而是试着和周围人一样用昵称。这样做的话，虽然只是一小点改变，但称呼的人和被称呼的人，都会感觉到前所未有的亲切感，也就拉近了两人之间的距离。

我这样说，也许有的人会叹气：如果能做得到的话，我就不会这么烦恼了……

不会用亲切称呼：其实是在自我保护

原来，这个世上，居然有很多人不能顺利地改用亲切的称呼方式。他们不善于抓住改变称呼的时机，任何时候都是称他人为“××先生（女士）”，总觉得和大家的关系亲近不起来。

这类人，用一句话来形容就是——比较爱操心。由于他们在人际关系方面，过分在意和他人之间的距离，反倒变得不善于掌握距离。所以，他们总是认为与其太接近对方，让对方觉得自己“真是个厚脸皮的家伙”，引起对方不悦，倒不如干脆往后退一步。

这里体现的是“不想影响对方情绪”的心理，看起来是在为别人考虑，但实际上，这种心理反过来也可以说是“不想被别人讨厌”，也就是“不想在与他人的交往中受伤害”。这种自我保护的心情，当然谁都有一些，但这类人的程度比普通人要深很多。

突然用非常亲热的称呼：1）过于自信；2）希望被你喜欢

第一次见面就用过分亲热的称呼，这种人也不太善于掌握和他人之间的距离。

但不善于掌握距离的人，也分两种类型。一种是完全没注意过与对方之间的距离，马上就往对方身边靠的人；一种是想过要估量一下和对方之间的距离，但具体实施时又嫌麻烦，所以姑且先主动投入对方怀抱的人。无论处于哪一种心理状态，最后都会采取过分亲昵的称呼。

其中的前者，和之前说过的自我保护型的人不同，他们几乎不会担心“要是没把握好和对方的距离，令对方厌恶那该怎么办”。

为什么呢？

因为他们自认为“自己是招人喜欢的类型”，自信“对方一定会接受自己”。事实上，这类人如果不是这样想，也就不会有这么厚脸皮的行为。

而后者乍看的话，也似乎是脸皮很厚的人，但意外的是，这类人却往往很担心自己是否招人喜欢。因为他们虽然主动投入了对方的怀抱，但又对这会不会招致对方不悦感到很不安。

两者的差别，说到底，在于一个是外向型性格，一个是内向型性格。

直呼对方名字：很在意等级观念

经常直呼对方名字的人，容易被认为是不懂礼貌、看不起别人。其实不能一概而论。倒不如说，这类人喜欢以上下级关系等度量衡来衡量与对方的距离。

他们认为，与其自己来判断和周围人的最佳距离，还不如依赖“上司、长辈就称先生（女士），亲密朋友和下级、晚辈就直呼其名”这种现成的标准来得轻松。

对不同的人使用不同称呼：八面玲珑

不用多说，能根据亲密程度的不同，分别使用恰当称呼的人，擅长掌握与他人之间的距离。假如无论什么时候，这类人都是用“××先生（女士）”来称呼你的话，那就说明此人不是很喜欢你，你们之间没戏。不过，也许你的防守太坚固了吧，有时对方正想靠近你一步，你却往后退了一步。

05

看他怎么附和你，就知道他想要什么

交谈，正如它的字面意思“有交流的谈话”，自己一个人是无法做到的。要有自己，有别人，然后有双方的语言交流，才能称之为交谈。

“附和”是交谈中的重要组成部分，比如，使劲点着头回答“嗯，嗯”；或回答“确实如此”，同时往前探一下身子；再或者插嘴问道“后来怎么样了？”，催促对方继续往下说……这样的一些附和，可以说是谈话能够顺利进行所必不可少的一种很方便的道具似的东西。

前一节我们说过，交谈中的笑声也是一种附和，而且还说过，这个附和表达的意思是“我在听你讲话哦”。所以，如果观察一下一个人在交谈中的附和方式，就可以明白，此人想吸引对方关注自己的欲望有多强，换言之，即自我表现欲有多强。

频繁地附和：自我表现欲非常强

比方说，总是对方还没说完就“嗯、嗯”频繁地附和的人，自我表现欲非常强。因为即使是对方在讲话，这个不停“嗯、嗯”的人也依然在努力显示自己的存在，可见程度非同寻常。

虽然频繁地附和，却不一定就说明此人在认真听对方讲话。相反，更多时候这个人可能只是随便听听，几乎没将对方的话放在心上。也许这人心里想的是，与其专心听对方讲，倒不如先把自己想说的全部说完就结束谈话。不考虑对方说话的时机就附和，是因为背后隐藏着“只要有空隙就插嘴”这样一种心理。

那这类人为什么只想将自己想说的说完就结束呢？大概是觉得对方比自己更能说会道，所以害怕对方将自己驳倒吧。也就是说，这类人虽然自我表现欲很强，却自认为不擅长口头表达。

夸张地附和：想满足你的期待

比手画脚，或者故作表情，附和时夹杂着夸张的身体动作的人，自我表现欲也非常强。因为做出夸张的动作的根本原因，是想将周围人的注意力集中到自己身上。

但和频繁附和的人不同的是，这类人还有“不想被交谈中的其他成员抛下”、“想满足对方的期望”的心理。因为，附和时加上的一些姿势和手势还有表情，虽然夸张，但

很多时候都是和当时谈话的内容相对应的。

举个例子，有些人稍微有点惊讶便瞪大眼睛、张大嘴巴，表现出一副很老套的瞠目结舌的样子。从这一点来讲，也许可以用服务精神旺盛来形容这类人的性格。

适当附和：在认真听你说

在合适的时机适当附和的人，属于沟通能力强的类型。这类人基本上善于倾听也善于表达。“在这里这样附和一下，交谈就更容易了”，只有打心底里理解了这一点，才能高明地附和。

而既然善于说话，那就应该能熟练地与人交谈（比方说营业员），从这一点来判断的话，这类人的自我表现欲可能比较平常，也可能稍稍有点强，不过他们懂得如何控制这种欲望。

很少附和：1）害怕失礼

交谈中很少附和的人，自我表现欲和平常人相比稍微有些弱。也可能是他们不懂得何时应该抑制这种欲望，何时应该直接表现出来。但总之，他们的心理活动多半是“这种吸引别人关注自己的行为是很羞耻的”，或者“多嘴多舌会很失礼”。

因此，即使他们想唤起别人对自己的注意，这种心理也会成为绊脚石，阻碍自己的行动。所以，很少附和、不善于

倾听的人，也一定不善于主动发表意见。

很少附和：2）正在考虑其他事情

另外，正在考虑其他事情，完全没有在听的时候，附和也会变得很少。要判断对方是不是在听，从这个人的视线和表情就可以明白。视线没有对着讲话的人，或脸部表情完全没有变化，或表情和谈话的内容完全不相称的话，那这个人绝对是心不在焉。

06

对方是否从容？不听笑声看表情

大声笑，那是表示对你敞开心扉

每个人缓解精神压力的方法都不同，但看看喜剧电影，或看看漫画，尽情地笑个痛快，对谁都是有效的。据说，大声笑，除了有让心情舒畅这种心理卫生上的功效外，还能促使体内的免疫机能活跃起来。

免疫机能的话题我们暂且不管。那么，大家觉得，喜欢大声笑的人一般是什么性格呢？这样问，肯定所有人都会说：当然是开朗活泼的性格啦。的确，不能否定有这样的一面。但如果深入研究一下这背后的心理，就会发现事情并非那么简单。

与看喜剧电影时遇到可笑的场面会情不自禁笑起来不同，日常交谈中大声地笑，不少情况是在向对方表示“我很认真在听你讲话哦”。而且，大声笑的时候嘴巴会张得很

大，这是在向对方表示“我为你敞开了心扉”。

也就是说，大声笑的行为背后，存在一种想告诉对方自己很从容的心理。

当然，能够将自己的这种心情用行动表现出来，是善于表达感情的证明。由于我们只意识到了这一点，所以印象中就认为对方性格开朗活泼。但是，对方大笑时是否真的很从容，就得另当别论了。

眼睛没有在笑：不从容

那么，怎么判断对方是否真的很从容呢？

只需要看看对方的眼睛是否在笑就可以了。因为，一个人要使笑声不至于显得不自然，或多或少还可以控制，但如果要同时控制眼睛的状态就很难了。

如果眼睛没有在笑，那就说明只是为了一时应酬而用笑来代替语言上的附和。与爽朗大笑的表象相反，这个人内心其实还存有顾虑，并不是很从容。

但是，即使眼睛也笑了，想向对方表示自己很从容这种心态本身，就说明这个人的内心还缺乏一点从容。如果全盘观察这个人的行为之后，发现此人有意想给大家留下“让人放心的好人”的印象，那就更是如此了。这种人天真地认为“大声笑=性格开朗=好人”这个公式是绝对成立的。

该说这种人头脑过于简单还是什么呢。不用说，**大声笑的人不一定就是好人。**

笑声大小：与从容与否没关系

笑起来声音不是很大的人，有可能是心态很从容的类型，也有可能是不太从容而且不擅长表达感情的类型。

从容的人，一般都是笑容明朗笑得很自然，和笑声的大小没有关系。心态的从容，不是表现在笑声上，而是表现在表情上。

不擅长表达感情的人，总是用很小的声音，以被称作“日本式的微笑”那种暧昧的方式笑。这种方式的笑背后，和眼睛没有在笑的人一样，是因为其内心深处，想着“为了不给对方留下不好的印象，必须得适当调整一下自己的动作和表情”。

不出声地笑：心态不从容

抿着嘴笑或低着头偷偷笑，即笑的时候不出声的人，是经常将情感只保留在自己内心的类型。这种类型的人，往往只顾着控制自己的感情，心态不从容。

掩着嘴笑：压抑自己情感

“在别人面前张着嘴大笑，太不像样了”，正如从小在大人的这种严格管教下长大的女性那样，用手掩着嘴笑的人，一眼看上去给人的印象很镇定从容。

但实际上，这种类型的人也算不上很从容。因为，这类

女性幼时所受的管教总是不自觉地就限制了她们的行为。

再具体一点说，由于这类人的心里深深烙下了“端庄谨慎的东方女性才是理想的女性形象”这种观念，所以内心深处总是有“如果行为偏离了这个理想（父母的期望）的话……”这种压力。

如此压抑自己情感的人，能够称得上心态从容吗？

幼儿期的教育当然是很重要的事情，但父母不能将自己的理想过分强加给孩子，弄不好会使孩子的性格扭曲。

07
看他怎么说话，就知道他是否好斗

要想探索交谈对象的心理，就不能忽视其说话方式，比如，语速很快地说话的人、慢条斯理地说话的人、指手画脚地说话的人等等。每个人说话的方式各不相同，而这也正是他们各自不同的心理和情感的体现。

这里，我们将目标集中在竞争心上来继续讨论。

语速很快地说话：竞争心特别强

先从最容易理解的类型开始。说话时噼里啪啦语速很快的人，属于竞争心特别强的类型。那些即使打断别人也要说个不停的人，尤其如此。

说话语速快，其深层心理是想将自己的想法尽可能多地传达给对方。同时，也是想通过自己引导谈话方向来掌握主导权。

也许是因为对交谈对象或周围人有这种竞争意识，使内

心产生了一种焦虑，所以说话时加快了语速吧。而最根本的原因，则是因为他们有一种强烈的自我表现欲。

人在说谎的时候语速比较快，也是因为同样的心理在起作用。由于不想给对方插嘴质疑的机会，想将话题往对自己有利的方向引导，不自觉就加快语速了。

不慌不忙地说话：很强悍，基本没把你当做竞争对手

如果对方说话时慢条斯理不慌不忙的话，说明此人基本上没有把你当做竞争对手。不但如此，此人还对自己的意见非常自信，同时也确信你在认真聆听。

反过来说，这个人觉得自己没有一点儿竞争的必要，只要自己愿意随时都可以掌握谈话的主导权。人只有在这种心态下，才可以镇定自若地讲话。所以，可以说这种类型的人有强悍的自信心。

指手画脚说话：竞争心比较强

说话时指手画脚的人，属于竞争心稍微有点强的类型。因为，之所以讲话时会夹杂着各种身体动作，是为了吸引对方的注意，从而使对方专心倾听。

另外，说话时使劲地挥舞着手臂，做出一些像是在显示自己威严的动作，是竞争心尤其强烈的人。



PART 5

思维中的小动作

这些常见的想法，暴露了对方的深层心理。

01
崇拜他，是因为他让自己不安

世上有一种人被称作“时尚领袖”，具体指的是那些当红电视明星、年轻歌手、电影明星、杂志封面的模特等等。

他们引领着世上的流行风向，而年轻人则竞相模仿自己崇拜的时尚领袖，不仅在发型和服装上和偶像保持一致，连偶像的生活方式也模仿。

偶像如果说“那个电影很感人”，他们就赶紧跑去电影院；如果说“这本书很有趣”，他们就奔向书店；如果说“最近我最喜欢自己做饭”，他们于是也开始自己做饭烧菜。虽然被当做模仿对象的偶像和时代一起在变，但模仿偶像的行为任何时代都可以看到。

模仿自己崇拜的人物：1）不想落后于流行；
2）希望自己有个性

那么，年轻人究竟是出于什么心理而去模仿自己崇拜的人物呢？

首先，从他们追逐流行这一点可以看出，他们不想和普通人步调保持一致，同时不想落后于他人。的确，时尚领袖们是走在流行最前端的人，紧跟其后的话，就不用担心落后于时代的脚步了。

另外，根据德国社会学家格奥尔格·齐美尔在《论流行》中的观点，这种模仿行为的背后，还存在一种希望自己有个性的心理。

模仿自己崇拜的时尚领袖的人们，他们在不想落后于周围人的同时，还希望自己比普通人有个性，至少从打扮上看起来要这样。

所以，他们才会选择在一般人看来有个性的人，作为自己在时尚和生活方式上的模仿对象。

齐美尔这样说："流行对那些特别是仅凭自己的能力无法具有个性的普通人来说，能起到弥补的作用。"

关于人们模仿时尚领袖的心理的解释，大概没有比这句话更一语中的的吧。

只要他认同你，他就会模仿你

但是，关于模仿的心理并没有结束。如果进一步考虑的话，就会发现，人们模仿他人时，并不一定是模仿与流行相关的事物。

比如，人们如果非常崇拜某个人，不仅会模仿对方的装扮和生活方式，还会模仿这个人说话的方式、走路的方式等等细微的习惯和特点。更有甚者，连对方的思维方式都要模仿。而且多数情况下并不是有意识地模仿，而是不知不觉就吸收到了自己身上。

不用说，与服装、发型、生活方式等相比，人的小习惯和小动作上的特点，和流行之间的关系就显得非常薄弱了。那么，再往下深究的话，人到底因为什么原因模仿自己崇拜的人呢？而且，为什么连与流行无关的事物也会无意识地模仿呢？

这是因为被称作“认同作用”的心理机制在起作用。

模仿对方，是因为意识到自己“没个性”

“认同作用”是精神分析中的用语，指的是“将他人的特征引入到自己身上，感觉对方和自己就像同一个人，然后以此改变自己的心理过程”。

当然，到了一定年龄的思想成熟的人，在自己和他人是

不同的个体这一点上，都会有非常清醒的认识。

那么，人们为什么会将他人和自己看做是一体的呢?

这是因为，当认识到他人的存在“对自己有威胁”或者“让自己感到不安”时，为了防止不安情绪威胁到自我而产生了一种防御机制。也就是说，人们无意识地模仿自己崇拜的人，是为了消除被崇拜对象唤起的不安情绪。

比如，对某位有个性又有魅力的电视明星非常崇拜、而且模仿对方的特点的人，可能是由于这个电视明星的存在，使这个人意识到了自己没有个性、没有魅力。于是，为了消除由此产生的不安，就会无意识地想通过吸收对方的特点，来尽量使自己和对方成为同样的人。

如果在精神上能将崇拜的人和自己视为一体的话，也就没必要再去在意自己是否欠缺个性和魅力了，心灵上可以得到暂时的安宁。

通常，人们会对那些拥有自己没有却很向往的才能和特质的人，产生崇拜之情。只是，正如刚才所说，在某些人看来，自己所崇拜的这个人，同时也是给自己带来了某种威胁性的人。

总之，人们模仿自己崇拜的人，是一种极其自然的维护心灵安定的行为。

02

盲目轻信的人，没什么自尊心

爱怀疑是优点，证明他很理性

因“我思故我在”这句话而闻名的笛卡尔，在《哲学原理》中说道：“要探究真理，就必须在一生中尽可能将所有的事情都怀疑一遍”。

这里所说的“怀疑”，意思是“不被成见所约束”。

当然，这句话不仅限于哲学上，任何事情都必须首先怀疑，用自己的头脑分析判断——这种思维，在我们的日常生活中也是非常重要的。

比方说，政治家的贪污事件东窗事发后，电视台在街头就此事采访路人，一定会出现这样的回答：“我还给他投过票呢，真想不到他会做这么不好的事。”

如果投票前先怀疑一下被提名的候选人、认真考虑一下是否值得投票的话，就不至于现在再说这种没意义的话了。万一，自己投过票的这位政治家引发战争的话，恐怕他们就不能这样从容不迫地说什么“这么不好的事”了。

虽说如此，还是有不少人对每时每刻以各种形式呈现的大量信息，完全不动动脑子就接受。如果这些信息在电视或报纸等新闻媒体上出现过的话，他们就更坚信不疑了。

他们完全被“新闻媒体就是值得信任”这个先入为主的观念束缚了，失去了自己的判断。

轻信官方和权威：不自信

容易轻信电视和报纸杂志上的信息的人，从心理学上来看，属于受暗示性很高的类型。

受暗示性很高是指“对他人的话不加批判就相信，容易受欺骗的状态”。这种特征一般在对他人依赖性很强、有权威主义倾向、不自信、行动被动等等类型的人身上常见。比如，“那个人是××的权威，他说的不会有错”，总是这样考虑问题的权威主义者们，就属于受暗示性很高的人。

和这类人相反的，不轻信信息、经常怀疑的人，或者收集更多的信息后加以客观判断的人，都可以说是受暗示性比较低的人。他们对于自己的判断力和批判力，应该也有一定的自信。

但是，如果是处于战争和大灾难等异常时期，平时受暗示性很低的人，也会因为群集心理等作用，受暗示性变高。

总之，如果失去批判精神，就很容易被别人的想法牵着鼻子走，虽说没有必要到“看到人就先怀疑他是不是小偷”的程度，但如果要成为一个能理性地判断事物的人，就至少不要忘记开头引用的笛卡尔的话。

03

他很容易满足？当心他不自信

不管是工作中还是学习中，任何人在完成一件事情时，都会由衷体会到一种成就感。而且，结果越是令人满意，越是有一种不由得想大声呼叫“太棒了！”的冲动。

然而，对于同一个结果，有的人会把它当成成功，而有的人则认为是失败。例如，对于一个月之内签了5份订单这件事，有的人会喜不自胜，有的人则很冷静地认为“嗯，不算太坏”，也有的人会情绪低落地想“只有5份……”。

为什么不同的人对成功的理解，有这么大的差距呢？

我们对成功的理解因人而异，这是因为我们每个人为自己设定的目标不相同。而个人设立的目标，则决定了这个人对结果感到满意还是不满意。

像这样的行动目标被称作“自我要求”，签了5份订单感到高兴的人和签了5份订单感到失落的人，他们的自我要求有很大的差异。

那么，人们的自我要求各不相同，这又是因为什么呢？

这和每个人的自我评价有很强的关联，自我要求是根据对自己能力的主观评价来设定的。

对结果很容易满足：不够自信哦

不管结果如何都非常高兴的人，即自我要求很低的人，一般来说自我评价比较低。也许是因为他们不够自信，或极其容易对失败产生不安。

客观看待结果：1）很成熟

“嗯，不算太坏”，总是这么冷静地看待结果的人，由于设定的自我要求和自己的能力相称，所以，他们对自我的评价不会过高也不会过低。从这点来看，这类人算得上能够正确评价自己的真正成熟的人。

客观看待结果：2）害怕失败

不过，如果尽是设定一些没什么挑战性的目标，那就是缺乏上进心，同时非常害怕失败的表现。这样的话，就无法在内心力量上有更大的进步。因为，人如果要想在内心力量上获得更大的成长，就需要一些“虽然有可能失败，但只要去做就有希望”的这种对自己要求稍微高一点的目标。

对结果总是不满意：以自我为中心

容易将自我要求设得很高的人，对自我的评价有些不切实际。另外，相较之下，他们对成功的期待远远大于对失败的畏惧。从这一点来看，他们是很有上进心的人。但是，在客观判断事物这方面，能力稍稍有点欠缺，所以有以自我为中心的倾向。

04 喜欢名牌，就是缺乏个性

无论男女，都有很多对名牌爱不释手的人。要是问他们（她们）为什么喜欢名牌，经常会得到以下两种回答。

第一种回答是："设计很精致，最重要的是质量很好，可以用很久，相比便宜东西，最终还是名牌划算"。要是这样，花几万元买的包如果用一两年就坏了可不是开玩笑的。

第二种回答是："穿名牌是为了显示自己的个性"。意思是说对名牌的追求表达了自己的个性。

买名牌：就是用钱买"个性"

不知大家有没有发现，这两种答案，其实都是为了掩饰某种心理的借口。

从后一种回答可以看出，喜欢名牌的人，最想要的是个性，也就是自己和其他人不相同的所谓的"独特性"。而这个欲望背后的根本原因，是因为有"如果自己没有个性的话……"这种不安的心理在作祟。

消费社会分析的先驱者托斯丹·邦德·凡勃伦，将购买高级名牌货和高级车等高价商品（即证明自己社会地位的商品）的消费行为，称作“炫耀性消费”。另外，现代思想家让·鲍德里亚指出：“消费是一种制造人与人之间差异的行为”，他将这种消费行为称作“符号消费”。

也就是说，名牌商品其实是象征社会地位的物品，即符号。喜欢名牌的人，由于害怕自己没有个性，所以就希望拥有那些一看就能明白的符号。而他们深信，自己用钱买来的这个符号，就是自己的“个性”。

再者，购买名牌的行为中，也存在“大家都有，所以我也不能没有”这种心理。因为不想落后于人、不想成为集体中的异己分子等等理由，于是购买和大家一样的名牌产品。可是这样的话，与其说是追求个性，倒不如说是追求“没有个性”。

05

总喜欢和别人比，就是在怀疑自己

每个人希望知道自己的价值时，就会不自觉将自己与他人进行比较。比方说，自己比某某社会地位高、收入高、有男人风度、长得漂亮、有名气、头脑聪明、擅长某类运动、知识丰富、长得高、身材好等等。

而且，人们基本上都是将自己和比自己差的人（自己这么认为）进行比较。

简单地说，无论是谁，都有想从他人身上找到优越感的时候。而这正是对自己的人生价值感到不安的时候。“优越感”这个词给人的印象不是很好，但在消除心灵不安这方面，的确是一剂良药。

可是，如果将这种优越感说出口的话，只会招人反感，而不会有任何好处。不仅如此，还会破坏自己的形象。

经常鄙视他人：优越感需求太强

但现实中，还是有不少人经常说一些蔑视他人的话。

哪怕是这些到处开炮的人，也一定很清楚这种行为会破坏自己的形象。但对他们来说，内心深处时常涌起的对优越感的需求实在太强烈了，按捺不住，就会无意中说出一些看不起别人的话。

优越感需求太强，从另一个角度来看，也就是对自己的价值和存在理由感到非常不安。换言之，经常说一些瞧不起别人的话，是因为平时潜意识中总是将自己与比自己强的人（自己这么认为）做比较，所以陷入了一种自卑情结。

可能这类人在小时候，经常被大人拿去和别的小孩做比较，比如“小×学习成绩那么好，和他相比你就差远了”或“小×怎么那么懂礼貌，你却……”，从而导致了现在的心理吧。

自我贬低：是在撒娇哦！

有自卑情结的那类人，有的会动不动就自我贬低，“反正我就是个傻瓜”，这里有在向别人撒娇的意思。

其实此人是想从周围人那里得到“不是那回事”的回答，或者想以此来得到周围人对自己的存在和价值的认可。可以说这类人是在周围人的娇惯中长大的。

不管怎样，有自卑情结的人，无论是通过贬低他人来将

他人拉到比自己低的位置，还是通过撒娇来获得周围人的奉承，都是因为不够自信。

也就是说，他们是不能冷静和客观地判断自己的价值，在心理上不够成熟的人。可以肯定的是，这和他们在童年时期所受的教育有很大关系。

06
炫耀不幸，其实是在自我保护

炫耀不幸，到底有什么好处呢?

英国著名的六人喜剧团体“巨蟒”有一部作品叫做《巨蟒在好莱坞》，其中有一个小故事，讲的是几个有钱人在一起互相吹嘘炫耀自己曾经的贫困生活。

在南方的某个高级避暑胜地休养的四位绅士，一手夹着雪茄，一手端着葡萄酒杯，互相大肆渲染自己的过去。

绅士A:“我曾经住在屋顶都穿了洞的破房子里。”

绅士B:“我家只有两张床那么大，却住了26个人。”

绅士C:“有房子还算好的，我家全部在走廊上睡觉。”

绅士D:“我那时最向往能在走廊上睡了。”

绅士A:“说是房子,只不过是在地上挖的一个洞,上面盖上防水布而已。”

绅士B:“我家从地上的洞里被赶了出来,住在湖里。”

绅士C:“我家150个人全住在街上的一个装鞋的箱子里。”

就这样,他们互相赌气似的,越吹越离谱。

巨蟒喜剧团的目的是搞笑,所以故意使谈话显得极其荒谬。但现实生活中,像这样炫耀贫困、炫耀艰辛,或炫耀不幸、炫耀疾病的行为,也并不少见。

人有时会非常主动地将自己的不幸说给他人听。

比如,医院里的住院患者相互诉说自己的病情:“小×你怎么也在这里?原来是肠息肉,是良性的吗?那就好。我是心肌梗塞,如果再晚十分钟抢救的话,可能已经没命了……”

炫耀这种事情,到底有什么好处呢?实在很难理解。但生活中这样的谈话比比皆是。为什么人要炫耀自己的不幸、贫困或疾病,想在这些方面和他人一争高下呢?

炫耀不幸:想获得你的认可

说到原因,首先和自我表现欲有关。无论听到别人令人

羡慕的事，还是不幸的事，如果我们都要接过话题说一下自己的情况，其中的根本原因，就是因为有非常强烈的自我表现欲。

这么说吧，炫耀不幸是为了讨得他人的关心、获得周围人对自己存在的认可，进一步说，这是希望别人把自己当做独特的个体来看待的一种手段。而且，由于谁都有一两件不幸的事，可以说这是一种极其简单的手段。

并且，越是希望比对方显得更独特的人，越是会显示出竞争心，欲在谁更不幸上争出个高下，有必要的话还会夸大其辞。在这一点上，炫耀不幸和自我揭露是大不相同的。

也许这类人中极端一点的，还会去参加真人秀电视节目，满不在乎地将自己的不幸和贫困暴露给全国的观众。也许是因为，在他们身上，自我表现欲远远胜过羞耻心，或者他们深信“能上电视节目的人是很特别的”，所以才会特意到电视节目中去宣扬自己的不幸吧。

别在意！炫耀的不幸，常常是夸大其辞

基本上，炫耀不幸时说的话多多少少都是经过渲染的，下面我们就来着重分析这一点。

炫耀自己的不幸，这里的深层心理是想将不愉快的体验对象化。“对象化”指的是，将自己的体验进行夸张渲染，就好像它不是自己的体验，而是一个听来的故事。通俗地说，就是把自己的不幸当做八卦来对待，以此来将不愉快的体验对象化。

这样做，如果顺利的话，哪怕不愉快的体验依然存在于记忆中，也很难再引起不快和羞耻的感觉，就算有，程度也会大大降低。也就是说，这样做可以避免让自己的内心变得不安。

所以，即使没有和他人竞争的意思，炫耀不幸时说的话也往往是夸大其辞的。因为，通过一再渲染，越是远离了实际体验，不愉快的记忆就越是对象化，最后就会感觉不像是自己的体验了。

07

寻求“治愈”，是因为应付不了压力

大概是从上个世纪九十年代上半期，泡沫经济崩溃，经济状况急速衰退，“治愈”一词开始被频繁广泛地使用。

“治愈”一词，本来是新时代运动思想中所说的“利用超自然之力来进行治疗”的略语。新时代运动思想中，有不少带有超自然气息的靠不住的部分。但现代日语里所说的“治愈”，大多数都没涉及这些方面。充其量只是“这是个令人心灵疲惫的时代，偶尔放松一下吧”这种程度的，非常浅层的意思。

因为，社会上说的“治愈”一词，大都可以机械地替换为“放松”。比如：治愈系商品——放松系商品，治愈系音乐——放松系音乐……也可以说，此前喜欢用“放松”一词的人，只是为了适应潮流才改用“治愈”一词的。

然而，从商品的销售广告到人的性格，到处都被贴上“治愈”这个标签，到底是不是好事呢？反过来说，在现代日本，不自觉地响应“治愈”这个词的人确实是存在的。

寻求治愈：就是在逃避现实

响应“治愈”的人，的确多多少少是因为心灵很疲惫，所以很想设法消除疲劳，让心灵放松。但如果认为这种响应和条件反射是一样的话，那就把问题想得太简单了。

也许，响应“治愈”的人，在精神压力堆积的同时，也耗尽了对付产生这些压力的现实问题的精力。也有可能是一开始就没有处理问题的精力，所以就想找一些简单的放松（即治愈）来暂时逃避现实。

当然，一时的逃避现实不能从根本上解决问题，而且很快压力会重新堆积，又会再次想获得“治愈”……

所谓“寻求治愈的现代人”，大概是不知不觉陷入了这种恶性循环里去了吧。

08
他挺有计划？那他很成熟

有计划性：成就动机很发达

想要完成某件事，除了设定目标，还要记得制订一个完整详细的计划，因为无论怎样，是否事先订好计划，完全左右了事情的进展。

看到这里禁不住点头的人，应该是不管做什么事，都会认真地制订计划吧。而如果有人觉得“虽然明白应该这样，但……”，那他一定不喜欢制订计划，经常即兴行动。

通常，人们都简单地认为，有计划性的人性格严谨，没有计划性的人性格马虎，即：因为性格认真，所以有计划性；因为性格马虎，所以没有计划性。确实，这个公式很容易理解。

但是，问题并没有这么简单。因为，是否有计划性，除了性格方面的原因，还和“是否容易形成动机”的人格特质有很大的关系。

制订计划，说得具体一点，就是先做研究然后认准目

标。而这里有一种被称作“成就动机”的欲望在起作用，即“想要尽可能出色地、迅速地完成任务”。

人自发地做出某种行为时肯定是出于某种动机。有计划性的人，可以说是成就动机发达的人。同时也可以说是容易产生动机的人。

相反，没有计划性的人，成就动机水平较低，同时也不容易产生动机。

三天打渔两天晒网：动机太强了！

那么，虽然制订了计划但又经常不按计划执行，三天打渔两天晒网的人又是怎样呢?

这类人虽然成就动机比较发达，但大多数时候，因为设定了超出能力范围的目标，所以动机很难起到激励作用。大概，在最初执行计划的时候，为了达成目标，他们还是付出过努力的。

但因为最开始设定的目标就是不可能实现的，所以，一天、两天、三天……目标依旧没有实现的时候，就开始对按计划行动产生了厌烦；也可能是因为动机太强烈而具体执行却太单调，才产生了厌烦。总之最后以计划失败而告终。

成就动机发达的人，很有责任感

成就动机的定义是由哈佛大学心理学者亨利·马勒提出来的。同样来自哈佛大学的心理学者大卫·麦克利兰接手了这项研究。

他的研究表明，成就动机的高低与幼时接受的教育密切相关。小学生每次放暑假前都必须制作假期计划表，就与培养成就动机有关。另外，成就动机发达的人有以下特征：对自己的行动及其结果非常关心、责任感强、有适当的挑战精神等。

所以，可以这么认为：成就动机发达的人就是有计划性的人，越有计划性，其思想越成熟。

09

喜欢什么颜色，
就有什么样的精神状态

日本人，特别是日本的中年妇女，非常喜欢法国画家皮埃尔·奥古斯特·雷诺阿的画。

以前我一直弄不明白这是为什么，有一次心血来潮，决定去美术馆观察一下她们喜欢的雷诺阿到底是怎样的。结果发现，与风景画和静物画相比，她们更喜欢人物画。而且，相较于用接近橘色的玫瑰色画出来的人物，用淡粉红色来表现皮肤的人物画，更受她们的欢迎。

这也许是因为，看到雷诺阿用独特的笔法描绘出来的淡粉红色的皮肤时，人会产生一种幸福感吧。反过来也可以说，正因为想寻求幸福感，所以才会喜欢粉红色。事实上，颜色（色彩）能在很大程度上影响人的心理。

换言之，知道一个人喜欢什么颜色，就可以在某种程度上明白这个人在追求什么样的精神状态。

几种常见颜色象征的精神状态

几种常见颜色，分别象征着以下几种意思（以下是以日本为例）：

红色——能让人情绪高涨的颜色，象征活力和热情。有时也意味着竞争心和攻击性。

黄色——象征着知性、健康和任性等等。但在日本以外的国家，象征幸福感、家庭（比如北欧人，看到让人联想到光的淡黄色会感觉幸福）和功名（比如环法自行车赛的总成绩领先者穿的黄色领骑衫）等等。

绿色——使人心境平和的大自然的颜色，象征和平、朝气等。

蓝色——使人心情沉静的颜色，象征理想和沉着等。

白色——日本人喜欢的颜色，象征清洁和纯净等。

黑色——象征严肃和格调等。

颜色能直接影响心情。所以，喜欢红色的人，是希望自己充满活力，而且想向周围人展现自己的活力。而喜欢蓝色的人，则希望自己的内心能够安宁，并且希望自己给他人理性的印象。

另外，颜色的明亮度越低，越会给人沉闷的感觉；明亮度越高，就越显得轻快活泼。比如，同样是蓝色，像藏青色

那样明度低的蓝色，给人的感觉会很沉郁；而像天蓝色那样明度高的蓝色，给人的感觉就是清爽的。

还有，颜色的色度也是影响心理的重要因素。色度如果太高（颜色太鲜艳），就会像墙壁刷成鲜红色的房间，以及艳粉色的衣服那样，给人不舒服的感觉。

10
爱猫还是爱狗，隶属他人还是支配他人

爱猫：希望隶属于他人

日本的大文豪谷崎润一郎有一篇叫做《猫与庄造与两个女人》的小说。主要出场人物就是小说标题中提到的三个人和一只猫。正如猫被放在了标题的最前面，小说中那只叫做莉莉的猫，处于所有出场人物中最有优势的地位，其他三个人则被它所左右。换言之，这是一篇关于三个人隶属于一只猫的故事。

在很多作品中描写过受虐狂心理的谷崎润一郎，和这篇小说中的庄造一样很喜欢猫。可以说，在这些爱猫人士的潜意识中，都潜藏着一种希望隶属于他人的愿望。爱猫一族们经常说的一句话——“猫不会按照人的意愿去做，我就喜欢它这种独立的不受拘束的性格”，就很明显地体现出了他们“与支配他人相比，更希望隶属于他人”的心理。

这样说来，从谷崎的另一篇小说《痴人之爱》中，我

们也可以窥见这种关系，即，主人公和娜奥密的关系里也有“隶属于所爱之人”这样的主题。

◎谷崎润一郎（1886～1965）

日本著名作家，曾获诺贝尔文学奖提名。代表作有长篇小说《春琴抄》《细雪》等。

爱狗：为了满足支配欲

另一方面，经常被拿来和爱猫一族对比的爱狗一族，他们喜欢狗的理由是“狗对主人忠诚”。这明显体现了他们“与隶属于他人相比，更希望支配他人”的心理。比方说，喜欢狗的人，总是训练自己的爱犬掌握各种技艺，希望能随意操纵它。一开始的时候甚至还将锁链套在狗的脖子上。

当然，这样做也有社会礼节的原因（至少在屋外应该将狗套住），但客观地说，这条锁链在很大程度上也是主人和狗的等级关系的象征。比如，主人牵着狗散步时，到了回家时间就会使劲地用锁链将狗硬往回拉，这里就很清楚地体现了这种关系。

而且，时而发生的主人虐待狗的事件，恐怕也是起因于这种支配欲。支配欲太强，没有得到满足的话，狗主人就会产生挫败感，而这种挫败感，又会唤起人的攻击本能，于是就会发生虐待事件。

和这相反，主人虐待猫的事件却很少听说。这是因为，喜欢猫的人，并不是为了满足自己的支配欲才养猫的。

只是，上面的“隶属”、“支配”关系，并不完全适用于判断性爱方面的嗜好。也就是说，喜欢猫的人不一定就是在性爱方面被动的人，喜欢狗的人也不一定就是在性爱方面主动的人。因为，既然希望隶属于他人，那也可以通过支配他人而找到快乐。同样，既然希望支配他人，那也可以通过隶属于他人而找到快乐。这种相反的例子也并不少见。

虐待宠物：自己得不到爱

说到宠物，我们时常会听到一些狗和猫被某个人虐待、残杀的事件。到底是什么心理让那些人做出这种冷血行为的呢?

人们养宠物，是因为人类都有“希望被他人爱，同时给予他人爱”的欲望。所以，各个家庭中被人宠爱的宠物们，就等于“接受他人的爱的对象”。

事实上，这才是重点。那些虐待别人家的宠物的人，大概是对这些“专为接受他人的爱而存在的宠物”怀有不同寻常的嫉妒和憎恶之情。而这种嫉妒和憎恶的背后，一定是因为他们自己本身得不到他人的爱。

当然，行凶的理由不止这一个，但恐怕这是几率最大的一个吧。

11
恋母、恋父，其实是被父母过度依赖

很多男性，遇到婆媳吵架，都会偏袒自己的母亲。当然，这不是亚洲男性才有的做法，似乎世界各地无论哪个民族的人都会这么做。

不同的人对恋母情结这个词的理解，可能存在一些微妙的差异。一般情况下恋母情结是指“过了青年期后依然对母亲表现出强烈依恋和依赖的状态”。而女性过了青年期后依然对父亲表现出强烈依恋的情况，称作恋父情结。

总之，持续对母亲表现出异常的依恋是关键所在。精神分析学派将这种心理称为“俄狄浦斯情结”。

女孩为什么喜欢父亲？男孩为什么喜欢母亲？

俄狄浦斯情结是指，男孩依恋母亲，对父亲怀有憎恨之心的状态。简单地说，幼儿时期的孩子，不管是谁，只要是

男孩都曾有过独占母亲的想法，只要是女孩都曾有过独占父亲的想法。这并不是什么特殊的心理状态。

但是，这种想法是不可能实现的，所以，俄狄浦斯情结通常到了6岁左右，就会被压制在潜意识中了。

根据提出这个概念的弗洛伊德的理论，男孩的俄狄浦斯情结因为对阉割的恐惧（由于自己对父亲怀有敌意，害怕父亲发现后割掉自己的生殖器），和对自己的性器官产生了自恋式的兴趣，而渐渐被压抑了。然后，他们在认同自己父亲的过程中确立了自身的男子汉特征。

只是，有的人在长大后依然没有克服对母亲过度的眷恋，最终就变成了所谓的恋母情结。

同理，女孩对父亲过度的依恋（心理学上称为“厄勒克特拉情结”）则要么渐渐消失了，要么被压制了，要么就这样持续下去，以致影响到日常生活。这最后一种情况，就是恋父情结。

克服不了恋母恋父情结：其实是因为父母太依赖孩子

如果直到长大成人，都没有克服恋母恋父情结，多半是因为从小被父母宠爱娇惯的缘故。正值精神成长期的孩子，因为父母过度的呵护，而丧失了成长的机会。结果，由于孩子不能自立，就变得始终对父母保持强烈的依恋。

依赖父母、唯命是从的话，就没有必要确立自我，也不用为自己的不成熟感到不安——恋母恋父的人潜意识中就是这么想的。

那么，为什么父母会娇惯孩子呢？除了孩子依赖父母这个原因，更多的是因为父母依赖孩子，将孩子当成了自己心灵的寄托。所以，他们对孩子长大成人、离开自己感到很不安，对孩子表现出异常的贪恋。

12
爱收藏，就是因为内心空虚

爱收藏的人，一般都只是自嘲似的谈谈自己的一些表面心理活动，几乎很少看到他们对自己深层心理的探究。相反，我甚至还感觉到他们在尽量回避谈论收藏行为背后的深层心理。为什么呢？

这是因为，收藏行为的背后，存在一种“想填补心灵的空虚（即精神上的不满足）”的心理。

当然了，没有人认为自己在精神上不满足，谁都想否认这一点。但是，就像弗洛伊德在《否定》这篇论文中说到的那样，正是因为潜意识中有这样的心理，才会想否认。

举个例子，到处搜购名牌货当做收藏品的人，就带着非常迫切的心情，希望填补自己在个性方面的欠缺。而适当地购买名牌货，则是美国经济学家、社会学家托斯丹·邦德·凡勃伦所说的“炫耀性消费”。

但如果购买的数量超出使用范围，比如，只要偏爱的牌子出了新品就立即跑去抢购，或者单是手表就买了几十块甚至几百块的话，很明显就是想通过物品来填补心灵的空虚。

○托斯丹·邦德·凡勃伦（1857~1929）

美国经济学大师，制度经济学鼻祖。他发现，人们购买昂贵的商品并不是为了直接的物质满足，而是为了获得心理上的满足。

收藏癖：补偿自己无法实现的梦想

除了包和手表这种实用性的东西外，也有很多收藏其他各种各样物品的人。他们的心理不能一概而论。但是，这些收藏物品的人都有一个共同点，那就是：希望通过物品来达到自我实现，或者靠近梦想，以补偿其事实上的无法实现。

这种在某种欲望得不到满足的情况下，用其他物品加以补偿的行为，称作“替代行为”。只不过，通过替代行为得到的满足（即替代性满足），说到底只能补偿一时，并不能百分之百消除不满。所以，心里依然会留下不满。

于是，为了消除不满，就会一次又一次地继续购买，陷入恶性循环。

收藏者身上，还存在对他人的竞争心和优越感、成就感、私有化意向等等心理。

这里面的竞争心和优越感，从收藏者们“想拥有其他人没有的东西”以及“以收集一般人难以得到的稀有品为傲”的想法上，很明显地体现出来。这大概是所有收藏者们共同的心理吧。

收藏者们想获得成就感的心理，体现在他们以“收藏齐

全”为目标这一点上。如果他们将想收藏的东西，一个不缺地收藏齐全了，对他们来说就是至高无上的快乐。私有化意向，从“不想让别人看到自己的收藏品”这种行为上最容易看出，这中间也夹杂着对对手的竞争心和优越感。

收藏物品是个人的自由，但不能被物品完全占据了心。心灵上的空虚，绝不是用物品能填补得了的。

13
热爱翻看商品目录，生活一定很无聊

互联网走进我们的生活，已经十多年了。这期间，利用网络购物的人不断增加。网上销售的商品也越来越多样化。说不定，你手里现在拿的这本书，就是在网上书店买的呢。

另一方面，无论网络购物有多么便利，以前就有的目录购物和电视购物现在也还是势头强劲。不是人人都会上网，而且，即使是互联网用户，他们中间也一定有喜欢浏览商品目录、看电视购物节目的人。也就是说，旧式的通信销售模式也有相应的用户。

总之，不论是新兴的网络购物还是老式的目录购物和电视购物，在当今社会，有相当多的人在利用通信购物来购买各种各样的商品。

为了追求便利而使用通信购物：做事干脆利落

看重便利性指的是，很清楚自己想买什么，而且当通过通信购买最方便时，才会选择通信购物。

比如说，想买一张进口音乐唱片，但只有较远的地方才有进口唱片店，而跑去那么远的地方又太麻烦了，这个时候就会选择在网上的CD店里购买。或生病不能外出时，在网上超市买一些必需的食品。还有的人买电视机之类的家电，会先去超市将几种不同类型的产品对比，决定好买哪一种型号后，再去价格最划算的那家网店购买。

主要以这几种形式在网上购物的人，一般属于行事比较利索、功利主义倾向很强、行动稳重的类型。由于这种性格，他们很少会冲动地利用通信买一大堆不必要的东西。

冲动地使用通信购物：对生活感到不满和倦怠

与前面的重视便利派相反，这是一群经常胡乱花钱的人。他们在利用通信购物时，很多时候都没有目的。

即使有目的，也只是一件暖和的外套呀，一个好用的包呀这种非常模糊的概念。而他们在漫无目的地翻着商品目录、漫不经心地看着电视购物节目，或毫无重点地检索着网店里的商品时，不知不觉就会被某些花言巧语的广告所迷惑，然后冲动地做出了购买决定。

剖析深层心理，看得更透！

通信销售就是在针对冲动型消费者

通过通信销售的商品种类繁多，强调“只在此处才买得到”的限量版商品也有很多。拿起通信销售的商品目录，到处都是“瞧瞧，这个很新奇吧？有了这个就很方便吧？”

既然这种推销说辞能成为一种固定模式，那肯定是因为它有一定的效果。也就是说，**以新奇为卖点的推销方法，在冲动型顾客身上是很有效的。**注意到这一点的话，就能逐渐明白冲动型消费者们使用通信购物的心理了。

以新奇罕见为卖点的商品，对消费者来说有不少未知的部分。因为通信销售，消费者是在没有看到实际商品的情况下购买，所以对未知部分的期待更强烈，这种期待感会一直持续到商品送到手中的那一刻。

换句话说，通信购物就像是一种享受“商品到手之前的紧张和兴奋感”的游戏。而冲动型购物者对这种感觉的喜爱，要远远多于重视便利性的购物者。如果要让消费者获得更多的兴奋感，那通信销售的商品则需要经常保持新奇。

那么，为什么冲动型购物者对没有亲眼见过的商品抱有期待，想在它们身上寻求兴奋感呢？

简单说，是因为他们对自己的日常生活感到不满和倦怠，希望现状有所改变，于是就寄希望于那些新奇和未知的商品，期待它们能给自己的生活带来改变。

总之，从根本上来讲，冲动型购物者希望改变现状的心情很强烈，也许可以说他们是喜欢幻想的人。

14

可以留心小动作，但别变成神经质

自己的小习惯和小动作，很难进入自己的视线，所以自己不会察觉（或只要没有被别人指出来，自己就不会察觉），但交谈对象或其他人的小习惯和小动作，我们却非常容易察觉。哆嗦腿呀，咬手指甲呀，玩头发呀，玩钢笔呀，打响指呀……对方的习惯动作越是明显，出现得越是频繁，我们越是印象深刻。而一旦被我们注意到，这些习惯动作就会影响对方在我们心中的印象。

这是谁都有过的经历。说不定你（当然笔者也不例外）不知不觉中已经对周围人产生了这样一些印象，比如，只知道东张西望的人沉不住气，总是心不在焉地玩弄头发的人注意力不集中，声音很大的人很自信等等。

人为什么会注意到他人的小习惯和小动作呢?

设想一个场景，交谈时对方不停地抖动腿，注意到这一点的你也许会想：“他是不是有什么烦躁的事情？难道是因为我？”而假如对方的视线不集中、转来转去，你一定又会想：“他是不是对我的话没有兴趣？”

也就是说，不管有没有心理学知识，人都会从自己的经验出发，潜意识中希望通过对方的言行来读懂对方的内心。所以，即使没有刻意为之，我们也会注意到他人的小习惯和小动作。

换言之，是否会注意到他人的习惯和动作，在某种程度上可以体现出一个人对他人心情的敏感程度。

容易注意到他人的小动作：在意自己也在意他人

容易注意到他人的小动作的人，对他人的心情变化很敏感。正如上文那两个例子，这表明这类人总是想知道对方的状态。

同时，这也表明他们潜意识中很在意自己的存在带给对方什么样的影响。从另一方面来说，就是在意自己处于什么样的状态。这样的人基本上都属于知道关心他人的类型。当然，是否懂得适时给予他人所需要的关怀，就另当别论了。

但是，如果随时都在观察对方的行为举止的话，就是对周围人的言行过度敏感的神经质性格的表现。另外，对异性的行为举止敏感的人，大多性欲很旺盛。但同时，他们又很担心自己的欲望被对方看穿。

很少注意他人的小动作：没兴趣了解对方

很少注意到他人的小动作的人，属于对他人的心情变化比较迟钝的类型。其根本原因是因为他们对周围的状况不怎么关心。

与敏感的人恰恰相反，这类人没有兴趣了解对方的内心，也不关心自己会带给对方什么样的影响，性格上比较从容而且不拘小节。当然了，这类人不太擅长照顾他人。



读客® 睡前心灵文库

把睡前的时光还给心灵

什么是读客“睡前心灵文库”？

关掉电视、关掉电脑、关掉手机、关掉游戏机，切断与外部世界的任何联系，把临睡前这段静静的时光，还给您自己，还给您的心灵和读客“睡前心灵文库”。

本文库汇集古往今来的大师与哲人，采撷人类思考与探索人生的思想精粹，选择最适合睡前轻松阅读的哲理经典，饱含帮助心灵成长的纯净智慧，帮助您洞见人生的本质、世事的真相、生存的意义与目标，帮助您成为智慧、成熟、内心强大而平静的人。

睡前翻看读客“睡前心灵文库”，带着心灵的收获酣然入睡。

读客|睡前心灵文库_001：把睡前的时光还给心灵

《冥想5分钟，等于熟睡一小时》热卖中！

睡不好，学冥想

亚马逊连续2年心灵读本第1名

冥想其实极为简单易学，最初级的冥想，只需几分钟时间，就能让您放松大脑和心情，解除焦虑、疲惫，回到精神饱满、思维清晰的状态，就像从熟睡中自然醒来一样充满活力。

本书教会您由浅入深的冥想法：开会累了冥想一会儿，伏案久了冥想一会儿，精神紧张的时候冥想一会儿，睡不着觉、休息不好的时候冥想一会儿，只需要几分钟的时间，把大脑清空，整个人松弛下来，迅速进入沉静、忘我的状态，精神很快就像是被饱饱地充满电一样，整个人就像从熟睡中自然醒来一样充满活力。

对于初学者而言，第一次冥想练习，往往只能持续5分钟，但这短短的5分钟，就能让您发现自己身体潜藏的活力。

当您完全掌握了冥想，您将会发现一个全新的自己：清晰的思维，超强的注意力，准确的判断力，平静而放松的内心，浑身散发出活力与智慧，让您自己也会吓一跳！

翻开本书，随时随地，随你喜欢的方式，从简单的一呼一吸中，开始您的冥想练习吧。



《慢慢喝水，就能消除焦虑的慢动作冥想法》热卖中！

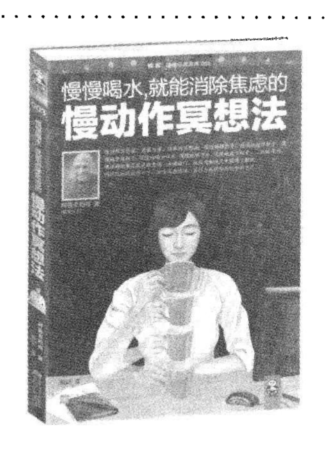
翻开本书，随时慢动作一下，消除负面情绪，获得自我调整后的全新自己。

慢动作冥想法，是最日常、简单的冥想法：慢慢地伸出手，慢慢地握住杯子，慢慢地拿起杯子，慢慢地喝一口水，慢慢地咽下水，慢慢地放下杯子……在把动作刻意放慢的同时，留意每一个动作带给你的细微感受——这就是慢动作冥想法。2600年前，佛祖释迦牟尼就是依靠这一方便法门，从压力和焦虑中获得了解脱。

你可以用1分钟、甚至3分钟慢慢地喝一口水，在这期间，注意力将全然集中在身体动作和感觉上，担忧、紧张、烦躁等毫无意义的焦虑感全部退避三舍，无法再继续消耗你的能量、阻碍你的行动，瞬间回归思路清晰、执行力超强的最佳状态。

现在，来自斯里兰卡的阿鲁老和尚，正交给你这个能快速消除焦虑的方便法门：站起身的时候慢动作一下，走路的时候慢动作一下，吃饭夹菜的时候慢动作一下……随时随地，以任意动作为开端，让慢动作冥想法成为消除焦虑的得力武器。

翻开本书，随时慢动作一下，消除负面情绪，获得自我调整后的全新自己。



读客|睡前心灵文库_002：把睡前的时光还给心灵

《尼采的心灵咒语》热卖中！

默念尼采心灵咒语，就没有人能伤害你，没有事能困扰你！

伟大哲人尼采道破人生本质的几句话，咒语般简单强大。

尼采，超越了哲学家、文学家、语言学家、诗人等种种界限的哲人，总是能以最优美的方式，一语道破这个世界的秘密；随便读到其中一句，都能让您恍然大悟，接近人生的本来面目。曾经的困惑变得简单清晰，曾经的犹豫不决变成果断坚定——内心强大的人，从来就是这样！

无需时刻保持敏感，迟钝有时即为美德。尤其与人交往时，即便看透了对方的某种行为或者想法的动机，也需装出一副迟钝的样子。此乃社交之诀窍，亦是对人的怜恤。（摘自本书第85页）

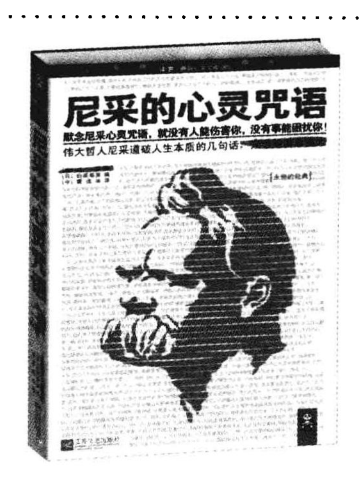
当你深陷自我厌恶中时，吃个饱饭，再睡个饱，比平时多睡会儿，才是最好的调整方法。（摘自本书第5页）

喜悦能让你强大；再高兴些，无论是多么微不足道的事，都要兴高采烈。（摘自本书第25、26页）

……

本书由日本尼采研究专家白取春彦，采集尼采一生所有著作中最具代表性的226句话，囊括尼采思想的精髓，一经出版，便风靡日本，并以横扫之势席卷亚洲，令世人再次着迷于这个100多年前的伟大哲人。

翻开本书，直抵人生的终极秘密！



《全方位了解别人到底怎么看你》热卖中！

几乎没有人会了解真实的你，

别人对你的看法，往往和你自己的想法大不相同。

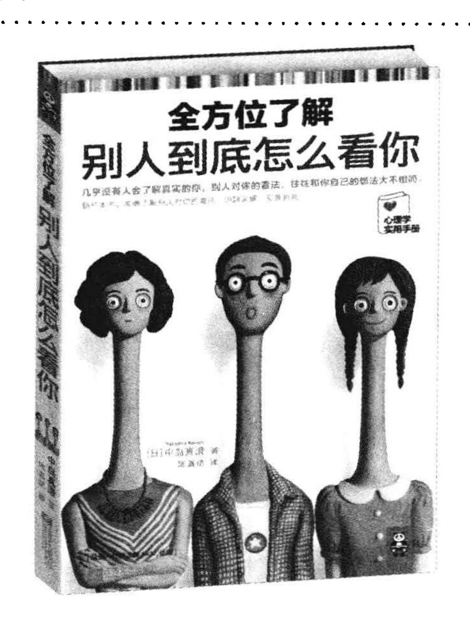
翻开本书，准确了解别人对你的看法，消除误解、完善自我。

几乎没有人会了解真实的你，别人总是在潜意识中根据你的言行，简单地把你归入某种印象类型，并由此决定与你交往的态度与原则。

日本性格研究家中岛真澄，只用两类简单、巧妙的心理测试，就能辨明你在“做事”和“待人”上的习惯性偏好，准确地将你归类于某种印象类型，从而清楚了解他人对你的看法。

本书就像是一面镜子，准确地照出别人眼中的你，或许会让你自己也大吃一惊；平时与朋友、恋人、家人、同事交往中的误会与障碍，都会随之迎刃而解、烟消云散；就像是获得了一种“一眼看穿你是怎么看我的”的特权。

了解自己，了解别人眼中的你，翻看本书的任何一个段落，你都会获得令人欣喜的收获！



《很老很老的老偏方，小病一扫光》热卖中！

医学博士收集编写的最古老、最齐全、最安全
巧治常见病的经典老偏方
速查速用，值得珍藏

偏方来源：传统经典医药典籍，经过民间千年验证和作者多年医疗实践。

撰写原则： 既见效，又安全，既管用，又省钱。

所治病症：晕车晕船、打嗝、肥胖、失眠、神经衰弱、醉酒、贫血、头皮屑、狐臭、谢顶、青春痘、老年斑、脚气、鼻炎、口臭、牙痛、眼疲劳、腹泻、偏头痛、便秘、咳嗽、痔疮、腰痛、肾虚、痛经、阳痿早泄、妊娠纹、更年期综合症等。

适用群体：日常病、部分初发病、慢性病及疑难杂症患者

偏方取材：

1、食材。 生姜、枸杞、鸡蛋、核桃、韭菜、黑豆、红枣、花生、芹菜、山楂、洋葱、白果等。

2、药材。川红花、桑叶、葛花、首乌、熟地、陈艾、甘草、白芥子等。

3、辅材。刷子、棉片、药水、药膏、单杠等。

药材售地：中药店、菜市场、超市、网络等。

